

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客户服务部: 010-56480688 期货开户和书籍下载请进: <http://www.dajiao.net>

让钱流进 你的口袋

【富一辈子的33个秘密】

瑞奇曼·著

为什么穷人赚钱这么难?

而那些富人赚钱看起来却易如反掌,日进斗金?

“既忙又穷”仿佛是许多上班族的写照,你感觉自己是个穷忙族吗?
你可能抱怨没钱投资,没钱可存,但是别忘记,

花好手里每一分钱,其实就是最好的理财手段。

很可能在你拼命用血汗换钱的时候,别人在享受用钱赚钱的轻松自在;

**你的钱花在了贬值的地方,
别人的钱都用在了增值的消费上。**

当代世界出版社



LET THE MONEY FLOW INTO
YOUR POCKET

让钱流进 你的口袋

富一辈子的33个秘密

当代世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

让钱流进你的口袋/瑞奇曼著. —北京:当代世界出版社, 2010.1

ISBN 978-7-5090-0608-5

I. ①让… II. ①瑞… III. ①财务管理—基本知识 IV.

①TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 000083 号

著作权合同登记号:图字 01-2010-0290

本书由松果体智慧整合行销有限公司授权当代世界出版社出版中文简体字版本

书 名:让钱流进你的口袋

出版发行:当代世界出版社

地 址:北京市复兴路 4 号(100860)

网 址:<http://www.worldpress.com.cn>

编务电话:(010)83907528

发行电话:(010)83908410(传真)

(010)83908408

(010)83908409

(010)83908423(邮购)

经 销:新华书店

印 刷:北京市通州京华印刷制版厂

开 本:650×970 1/16

印 张:13

字 数:180 千字

版 次:2010 年 3 月第 1 版

印 次:2010 年 3 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5090-0608-5

定 价:26.00 元

如果发现印装质量问题,请与承印厂联系调换。

版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载!

对 于 钱

穷人说：“贪财为万恶之首”

富人却说：“贫穷才是万恶之本”

高物价和通货膨胀之所以会产生，是因为有
一大群人，在同一时间做同一件愚蠢的事。

作者序

PREFACE

金 钱 市 场 上 ， 没 有 傻 子 就 没 有 富 翁

网络上流传一个笑话。在苏联成功发射了载人火箭之后，美国也开始着手拟定一系列的月球登陆计划，在宇宙飞船设备完成后，接下来就是挑选一位驾驶员。

主考官第一关先问被军队推荐来的人，看他们要什么待遇才肯上这艘有风险的宇宙飞船。

第一个人是美国人，他回答：“我一共要三千万美金，一千万留给家里的老婆、小孩，一千万要买豪宅，一千万留给自己。”

第二个是法国人，他说：“我要四千万美金，一千万留给家里的老婆、小孩，一千万给情妇，一千万要买豪宅，一千万留给自己。”

第三个是犹太人，他说：“我要五千万美金，一千万给你，一千万给我，剩下的三千万，我要请美国人来开宇宙飞船。”

你知道为什么犹太人可以成为世界上最会赚钱的民族吗？
这是因为，他们十分了解“金钱”应该要怎么运用，才能

致富格言：任何用蜡笔画不出来的鬼玩意，就不要去投资。

PREFACE

作者序

得到最高的投资报酬率。在他们眼中,钱本身没有价值,只是一种工具,怎么运用这个工具去创造自己的身价和最高获利,才是他们唯一重视的事情。

在犹太人的世界里,甚至流传一句话:“世界上每少了一个傻子,所有的富翁们,就会少赚千分之一的钱。”

这并不是说这个傻子拥有的钱足以动荡富人的资本,而是当这个傻子拥有正确的理财投资观念后,就能和富翁们一起瓜分市场上的钱流。换言之,如果金钱市场上一个傻子都没有,富翁想致富都很困难。

天才也会成为市场上的傻子

在金钱市场上,并不是聪明、有专业知识的人就一定能致富,重点在于你懂不懂贫穷和富有的心理状态。

有一个天才和一个傻子玩游戏,天才每问傻子一个问题,如果傻子答不上来,就要付给天才五块美金;但是如果傻子问天才一个问题,天才答不上来的话,就要付给傻子五十块美金。

在猜拳后,由天才先发问:“你能用三句话解释相对论吗?”

傻子摇摇头,表示不知道,然后从口袋里掏出五块美金给天才。

接下来轮到傻子发问:“你知道什么东西没有翅膀却能

飞,没有脚却能跑,没有嘴巴却能开口说话?”

天才想了半天就是没有答案,只好给了傻子五十块美金。

接下来又轮到天才发问,“我不想问新的问题,我想知道刚刚你出的题目答案到底是什么?”

谁知道傻子也摇摇头说不知道,然后拿出五块美金交给天才……

我在《穷人的 PRADA》一书里面,曾经提到一个观念,穷人里不乏各行各业的专业人士和天才,但他们依然只能穿着仿冒的 PRADA 或 LV 包包,然后为了还这些买假货的卡债,每天兼七份工来缴最低应缴金额,却仍然搞不懂,为什么那些富人可以不看标价就尽情血拼买名牌?

其实,在赌牌游戏里有一句行话:“如果你在牌桌上看不出哪个玩家是笨蛋,最好赶快起身离开,因为那个笨蛋就是你。”

当你发现你在市场上一直赚不到钱,又搞不懂钱跑到哪里去时,不要怪罪市场机制不良造成贫富不均,因为你本身才是最大的问题。

这本书除了要告诉你为什么你一直无法致富,也包含我自小所接受的理财教育,和历经人生起落后所体悟的一些市场真理,让你可以不再当金钱市场上的傻子,开始由小钱投资,迈向致富之路。

致富格言:任何用蜡笔画不出来的鬼玩意,就不要去投资。

目录

CONTENTS

【作者序】金钱市场上，没有傻子就没有富翁

Chapter1

金融世界里，钞票都是氧化型资产

001

01. 钞票是“氧化型资产”，放愈久耗损愈多/002

钱的大小不是由面额决定/003

小钱致富不能靠习惯/005

致富黑盒子——了解钱才能赚到钱/007

02. 富翁都是经济学大师/008

没有不努力就能得到的财富/010

必须朝对的方向努力/011

致富黑盒子——第二专长/013

03. 穷人爱钞票，有钱人爱印钞票/014

有钱人的印钞法则/015

致富黑盒子——换个方向想/018

04. 赚钱不如“弄钱”/020

真谛一：留意看不到的讯息/022

真谛二：留意本金和报酬率/024

真谛三：由他人的钱缸获益/024

致富黑盒子——把羊养在别人的院子里/026

05. 储蓄不是美德，是你变成穷人的恶习/028

储蓄是方法而不是终点/029

迎接“负利储蓄”时代/031

会存钱的是穷人，会借钱的才是有钱人/033

致富黑盒子——冰块的味道/034

06. 钞票的“摩尔定律”/036

目录

CONTENTS

- 让钱闲置是最大的浪费/038
选对支点才能小钱致富/039
- 07. 你付出的是价格，你得到的才是价值/041**
“手机响一声”的贬值效应/043
富人都要金鸡蛋，穷人却只要真鸡蛋/044
致富黑盒子——换取尊重/046

Chapter2

世界是平的，但财富的分布是V字型的

048

- 08. 所有的风险，都来自“无知”/049**
为什么你总是在抉择？/051
致富黑盒子——鸚鵡搭飞机/053
- 09. 世界是平的，但财富的世界是V字型的/055**
穷人看见的危机都是富人的时机/057
避免成为财富V型分布的牺牲者/059
- 10. 永远不犯错的人，永远贫穷/061**
害怕损失不会让你变得更好/062
反驳错误只会浪费学习时间/064
致富黑盒子——不小心救了驴子/065
- 11. 破产是富人的专利/067**
先有财产，才有资格破产/068
愈没钱愈要懂得未雨绸缪/069
致富黑盒子——有绝处才能逢生/071
- 12. 穷人的“秃鹰效应”/073**
焦虑来自看不清局势/075
别让人性阻碍财富路径/076
致富黑盒子——富人永远都有好方法/077
- 13. 掌控有限资源者当上帝，否则下地狱/079**

目录

CONTENTS

- 第一：最安全的地方其实最危险/081
- 第二：愈是令人兴奋的市场，愈需要冷静/083
- 致富黑盒子——馆长抓贼/084

Chapter3

不景气是富人的财神爷

086

14. 富人如何靠“因果法则”致富？/087

送礼的理由/088

先看到未来，才能开创未来/090

致富黑盒子——投资大师斯科托兰尼十律/091

15. 富人的PRADA包，比钞票有价值/092

增值效应不见得马上能看到/094

现在就决定你未来有多少钱/095

16. 莎士比亚舞台剧的门票，到底值多少钱？/097

标价是人决定的，而不是物品本身/098

避免花大钱投资赔钱货/100

致富黑盒子——谁会当选？/101

17. “烂苹果上市”理论——投资客和银行不会让你捡便宜/103

“自私”是经济市场运作的基础/105

吃亏不是占便宜/106

致富黑盒子——到底谁吃亏？/107

18. 坐对车，比车票价值高低更重要/109

适时换车是重点/111

致富黑盒子——不能做的生意/112

19. 凡事不专心，才能成为富人/114

俄罗斯方块的大学问/115

有变动才能让钱持续入袋/118

致富黑盒子——伟大的剑士/119

目录

CONTENTS

20. 富人的“黑痣理论”/121

试着转变焦点/122

次好的选择也是好选择/124

致富黑盒子——把累赘变成金母鸡/125

21. 钱对富人来讲，只是钱/126

富人都因为“不理性”而赚到钱/128

达标率不等于成功率/129

致富黑盒子——富翁的艺术品/130

22. “赌神效应”——投机只会让你破产，不会致富/132

你也是赌神效应的信徒吗？/133

投机者常犯的两个错误/134

致富黑盒子——神奇的马/136

23. “测不准定律”是富人的财神/138

因为“测不准”，获益可能是失败的前兆/139

认清核心价值与扩充价值/141

致富黑盒子——投资要找对地方/142

Chapter4

高物价及“通胀”时代的“小钱致富”策略

144

24. 别忘了！理财专家或投资顾问也有房贷要缴/145

别问理发师你需不需要剪头发/146

确认主要效益/147

评价无形效益/148

致富黑盒子——算命先生的话/148

25. 决定投资成败的不是投资工具，而是人/150

提前发现不景气/152

及时抽身的智慧/153

致富黑盒子——人笨还是马笨？/154

目录

CONTENTS

- 26. 巴菲特的“后视镜理论” /156**
 - 避免花大钱买一个梦 /158
 - 致富黑盒子——确保人生悲惨的七件事 /159
- 27. 富人不投资“人”，而是投资“系统” /161**
 - 买入公司，而非股票 /162
 - 实际价值比账面价值更重要 /164
 - 致富黑盒子——维基大系统 /165
- 28. “通膨”是撒旦，也是上帝 /166**
 - 你是“通膨”的牺牲者还是获利者？ /167
 - 别犯了掐自己脖子的错 /168
 - 不要让众人的恐慌害死你 /169
 - 致富黑盒子——“通膨”受害者 /170
- 29. 你必知的高物价时代“U型致富策略” /172**
 - “U型致富策略”守则 /173
 - 记住，时间才是最高贵的物品 /174
- 30. 时间 + 对的习性 = 一辈子的获利 /176**
 - 时间 + 习性的威力 /177
 - 穷人才会对别人的报酬更感兴趣 /178
 - 致富黑盒子——错误的关怀 /180
- 31. 富人眼中的风险，和你不一样 /182**
 - 三个避免风险的方法 /184
 - 致富黑盒子——你过的是哪一种人生？ /186
- 32. 穷人总是妄想改变全世界 /188**
 - 顺应时势才有钱流 /189
 - 想改变，要找阻力最小的途径 /191
 - 致富黑盒子——苦瓜不会变甜 /192
- 33. 台北不是台北，是全球连锁店的一家门市 /193**
 - 随时联机最新战况 /194
 - 别再迷信现金有助于个人经济 /196

CHAPTER 01
金融世界里，
钞票都是氧化型资产



钞票是“氧化型资产”,放愈久耗损愈多

在市场上,我们将在未来十年,看到比过去九十年更多的变化。

——施包尔

(Ad Scheepbouwer; 德国 KPN 电信总裁)

二〇〇八年五月,美国国会众议院投票通过一个十分特殊的法案:他们希望将原本锌铜合金铸成的美元硬币,改由价格较低廉的钢来制造。原因是由于近几年金属价格高涨,身为全球货币龙头的美金,铸造一个一分钱硬币的成本是一点二六美分,而铸造一个铜镍合金的五分钱硬币,成本是七点七美分,铸造成本远超过货币面额。

这个数据告诉我们,一直以来支撑经济市场运作的原物料、贵金属,不再是人类可以予取予求的资源;价值与价格的冲突,每天在我们日常生活中轮番上阵。上周涨米价,这周油价调升,下周连水电费都往上爬……这波涨幅短期内不会停止,而讽刺的是,存折里的薪资所得是唯一不变的数字。

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

003 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

物价不断上涨的波幅和持平的薪资所得，都在诉说“钱”本身的价值正在消失。

我们正在历经一场经济革命，这场革命看似不流血，却开始损耗多数人后半辈子的生活质量。

但是最可怕的是，所有的穷人，都把“钱”当成永恒价值，大家依然打从心底认为累积愈多钱就愈有身价。

所以，即使大前研一的《社会》问世，社会阶级变得清晰而残酷，每一个人都能客观判断自己现在站在哪一边后，穷人却还是无力改变现况。

其实，穷人之所以穷，不是因为不努力，而是大家还不明白，一个人的身价并不在于你有多少“钱”，而在于你有多少“财富”。

这里说的财富，包含了信用卡、房地产、证券、基金、利息等投资，而形象、人脉和信誉的长期经营，则是财富倍增不可或缺的关键。

★钱的大小不是由面额决定★

同样的十万，为什么放在穷人的口袋，一年后只会变成八万，但放在富人的口袋，却可能翻涨十倍变成一百万？想靠小钱致富，阻止资产氧化，我们必须先了解一件事：“钱的大小不是由面额决定，而是由观念决定。”

据说,沃尔玛(Wal-Mart Stores, Inc)的总裁,山姆·沃尔顿(Sam Walton)年轻时,曾经在农场花了一百块美金买一头驴子,农场主人答应第二天替他把驴子运回家。

不过第二天农场主人来找他,告诉他:“对不起!你挑的那头驴子死了,可是我昨天把你给的钱,拿去还了当初买饲料积欠的债务,短期内没钱退给你,能不能让我分期付款?”

山姆想了想:“没关系,你还是把那头死驴给我吧!”

几天后,农场主人又遇到了山姆,他问山姆怎么处理那头死驴?

山姆说:“我把那头死驴当做抽奖的奖品送出去了。”

“有谁会要一头死驴?你怎么办到的?”

“我举办了一次幸运抽奖,把那头驴做为奖品,我卖出了两百张票,每张两块美金。就这样,我得到四百块美金,扣掉向你买驴子的一百块美金,我还有三百块美金!”

“难道没有人发现,并表达不满?”

“只有那个中奖的人不高兴,所以我把他买票的钱还给他了!”

对农场主人来说,他卖驴得到的一百块美金并不是真的一百块美金,因为在他偿清负债后,资产还是负数;但是对山姆而言,他付出的一百块美金,事实上让他赚了两百九十八块美金。

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

005 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

现在你明白了吗? 钱的面额只是一个计数单位, 它的真实价值是由使用它的人来决定的。

★小钱致富不能靠习惯★

有个年轻人, 向当地最有钱的富翁请教致富的方法, 问他为什么会这么有钱。

富翁并不直接回答年轻人, 而是从冰箱里拿出三块大小不一的西瓜放在他面前, 然后问他: “假设这里的每一块西瓜, 都代表像它体积一样大的利益, 你会选哪一块?”

“当然是最大的那一块!” 年轻人马上回答。

“那好, 就请吃你选的这一块吧!” 富翁把盘子里那块最大的西瓜递给年轻人, 自己却吃起最小的那块。

年轻人不明就里, 跟着富翁一起吃了起来。

很快的, 富翁把最小块的西瓜吃完了, 随后拿起桌上的最后一块西瓜, 得意地在年轻人面前晃了晃。

这下, 年轻人再笨也明白富翁的意思了: 富翁吃的西瓜虽然都没有自己的大, 分量加起来却比自己吃的西瓜大得多。如果每块西瓜代表如同它体积的利益, 那么富翁占有的利益, 当然也比自己多。

多数穷人都习惯选择眼前最大的利益, 但是有钱人就算在有限的范围里, 也会努力思考如何“获得最大效益”, 即

使最大效益总会晚点到。

同样的,穷人总是习惯把看得到的钱紧握在手上,就算有个绝佳的投资机会摆在眼前,他们也会用各种理由说服自己放弃,因为投资有风险,他们不愿承担失败,与其十鸟在林还不如一鸟在手。相反的,有钱人会花点时间让整座森林属于自己,因为到时会有成千上百只鸟在里头定居,而这些鸟还会繁衍更多后代,生生不息。

现代的金钱环境正以十分惊人的速度在改变,通胀持续累积,银行存款利率不断下降,对富人而言,身上的现金不再是财富的一部分,而是“氧化型资产”。

因为这些现金没办法为他增加收入,唯一的功能只是用来“花费”,而且随着市场的价格波动不断贬值,留在身边也只能看着它氧化生锈而已。如果一直将钱放在手中,脱离市场变动,它很快就会变薄。

可惜的是,多数穷人完全没有注意市场变化,依然沿用长久以来的习惯对待金钱。

我常常对朋友说一句话:“如果你对钱的习惯是正确的,不需要问我怎么变有钱,因为你早就是有钱人了。”

如果你希望小钱致富,不想让身上的钞票氧化,就必须把你对金钱的习惯和观念彻底洗牌,换一个理财脑袋,不再只想着把钱握在手上,必须将它投入市场,让它跟随市场的

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

007 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

波动前进，唯有如此，才可能在社会中站到富人的一边。

★致富黑盒子——了解钱才能赚到钱★

犹太人对小孩的理财教育有一套独特的方法：

在小孩刚满周岁时，他们会送股票给小孩；小孩三岁时，父母就会开始教他们辨认硬币和纸币；五岁时，让他们知道钱币可以购买任何他们想要的东西，并告诉他们钱是怎么赚来的；七岁时，教小孩看懂商品的价格，并加深“钱能换物”的理财观念；八岁时，教他们可以通过打工来赚钱，并且把钱存在银行里换取投资机会；等到十一岁到十二岁时，就要他们看穿电视广告的假象，并且计划两周以上的开销计划，还要懂得正确使用银行术语。

这些行为解释了为什么犹太人是世界上最会赚钱的民族，因为唯有真正了解钱的人，才能正确地赚到钱。



富翁都是经济学大师

每个笨蛋都会从自己的教训中吸取经验,聪明人则从别人的经验中获益。

——俾斯麦

(Otto von Bismarck; 德国第一任总理)

有位游客忘了戴表,正好看到喷水池边有位牵着马的小贩坐着吃点心,于是走过去向他问时间。

小贩听完后,伸手拉了一下马的尾巴,然后告诉他:“现在是下午两点十分。”

游客以为他在开玩笑,又问了另一个人,没想到时间居然真的是两点十分!

他感到十分好奇,在附近晃了几圈后又回到小贩身边,问他:“请问现在几点了?”

小贩不耐烦地看着他,又拉了一下马的尾巴,“两点四十八分。”

游客又向别人确认无误后,心里已经打定一个主意。他

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

009 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

低声请求小贩可不可以把马卖给他？而这位小贩居然也爽快地答应了。

交易结束后，游客问他：“那你现在是不是可以告诉我，为什么拉它的尾巴就能知道现在几点呢？”

小贩懒洋洋地对他说：“很简单，你只要把它的尾巴拉开，就可以看到对面教堂的大钟了。”

穷人无法在市场上获利，通常是因为看不透市场运作的机制，误以为眼前所见即真实，从不肯花时间了解其中的核心原理。

世界上的财富流动其实是有迹可寻的，富人们并不是一开始就拥有许多财富，而是因为他们懂得从各种蛛丝马迹中，寻找、判断财富流动的轨迹，跟上去，然后赶在前头，因此获得财富对他们而言看起来轻而易举。

然而事实上，想在一阵一阵的变动潮流中嗅到机会，永远不是一件简单的事。现在大家对“世界是平的”这句话朗朗上口，而全世界的供给需求也的确环环相扣，无论你想从哪一个环节赚到钱，都仰赖对整体市场变动的基本知识，包括货币政策、汇率变动、利率起伏、市场和人口需求……透过长期观察统计，加上对当前局势的判断，才有可能预测未来、抢占先机。

换句话说，富人有钱不在于付出多少劳力，而是他们致

力于了解市场运作的规则,以及每一个政策对市场的强大力量。

★没有不努力就能得到的财富★

我在网络上看到一则寓言:

从前有个好心的开罗人,有天晚上梦见神显灵告诉他:
“在波斯的伊斯法罕,有个地方可以找到成千上万的金币。”
说完就消失不见了。

开罗人醒过来,辗转反侧,再也睡不着,“伊斯法罕?我必须穿越阿拉伯半岛,经过波斯湾,再爬上札格罗斯山,才到得了那里。我很可能死在半路上,而且也不知道梦是不是真的。”不过开罗人又想,“但是不去的话,我这辈子大概是发不了财的。”

经过几天的挣扎,开罗人还是决定冒险。他历经了许多艰难险阻,终于到达伊斯法罕。没想到才到不久,他带来的一点值钱东西就被土匪抢走了。

幸好当地的警卫马上赶来,救了他一命。

警卫队长问他来到这来的原因,开罗人老实回答他:
“我梦见神告诉我,只要到这里来,就可以找到成千上万的金币。”

警卫队长大笑起来:“你真是笨蛋!我也常梦到我在开

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

011 让钱流进你的口袋

GET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

罗有间房子,里面有一个日晷,日晷旁边有个水池,池底藏着好多金币呢!我看你还是快点回开罗吧!别到伊斯法罕来说梦话了。”

开罗人就这样一无所获地回到开罗,可是回家没几天,他成为开罗最有钱的人。

因为那警卫队长说的日晷和水池,正在他家的后院。而他也真的在水池底下,挖出成千上万的金币。

开罗人这趟并没有白跑,如果不是走了这一趟,他就永远得不到一直近在咫尺的财富。

穷人想要小钱致富,一定要认清一件事:世界上没有不用努力就能得到的财富。就算你想娶或嫁一个有钱的另一半,也得出门和对方相遇、培养感情吧!同理,想赚到大钱,自己该做的努力绝对不能省。

★ 必须朝对的方向努力 ★

这里说的努力,不是叫你像我姑妈一样,不管有空或没空都盯着电视上的解盘老师看(我相信很多人正在这样做)。

相信我,华伦·巴菲特(Warren Edward Buffett)和比尔·盖兹(Bill Gates)绝对不会花时间看那些所谓的专家的指手画脚,指着电视前的观众说:“我不是说这支股票会

涨吗? 不跟? 不跟就自己吃自己……”之类的夸张卖弄。

说真的,要是这些专家真的这么强,自己在家买卖股票就可以了,何必在电视里说得脸红脖子粗,只为了多招收一个会员?

努力必须找对方向,否则就好像一台战斗机开出去,原本要出征美国却飞到大西洋去丢炸弹,事情做是做了,但成效却是负数。

那么,往哪里努力才是对的方向?

有一个关于比尔·盖兹的故事大家应该不陌生:比尔·盖兹有一次看到路上有张百元美钞,却没有捡起它,因为在他弯下腰的这一秒钟,就已经可以多赚进好几十万美金。

对比尔·盖兹来说,每一秒都是宝贵的,但他每天却会花上许多时间看新闻和报纸,尤其和经济相关的报导一个都不能错过。因为,有时只要错过一个信息,就会造成判断失误,损失将难以估计。

根据二八法则,你人生中百分之二十的选择,将决定你百分之八十的人生。在金钱市场上,百分之二十的人拥有百分之八十的财富。而这百分之二十的人,通常只花一生中百分之二十的时间做事,剩下百分之八十的时间都在享受生活。

这百分之二十的富翁并不是得天独厚,他们只是不像

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

013 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

穷人花时间去努力赚眼前的钱，而是把时间花在建构自己对经济市场的理解和认识，利用这些最接近市场核心的经济学理论来致富。这些富人其实都是经济学大师，世界为他们带来改变，而他们最后拥有的财富，也将能够改变世界。

★致富黑盒子——第二专长★

有只老鼠被猫追赶，死命地往前逃，终于看到墙角有一个老鼠洞，它赶紧钻了进去，逃过一劫。可是小老鼠一直躲在洞里，想等猫离开，猫咪却偏偏不走，两个就这样僵持着。

过了好久，小老鼠在洞里听到“汪！汪！”两声狗叫声，它心里十分高兴，心想狗和猫是天敌，狗来了，猫一定走了。于是它悠哉地走出洞口，谁知道前脚一踏出去，马上被猫掌掠倒在地。

可怜的老鼠临死前问猫咪：“刚刚我明明听到狗叫声，狗都来了，你为什么没走啊？”

只见猫咪得意地“汪！汪！”两声，“这年头啊，没有第二专长，你叫我们该怎么混下去啊？”

同样的，在金钱市场上，只有能不断充实自己的人才会有机会大获丰收。



穷人爱钞票,有钱人爱印钞票

有些人只知道价格,却不理解价值。

——王尔德

(Oscar Wilde; 戏剧大师)

有一只老鼠觅食时,意外掉进一个半满的米缸里,这只老鼠喜出望外,确定没有危险后,开始疯狂大吃,吃完倒头就睡。就这样,这只老鼠吃饱睡、睡饱吃,终于,老鼠吃完最后一口白米了,抬起头才发现,自己被困在米缸的最底层,怎么跳也跳不出去。

印度最大软件厂商印福思科技(Infosys)董事长穆尔蒂(N. R. Narayana Murthy),有一次在接受采访时说道:
“财富必须先被创造,才能被分配。”

虽然他因为对社会的贡献而被称为“慈悲的资本主义者”(compassionate capitalist),但他也务实地强调:“你不可能因为自己是个好人,就因此变得很有钱。”所以他还是得想办法让自己的企业创造财富,才能保证下面的员工

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

015 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

有钱赚。

可是穷人并不明白这个道理，他们只想赶快赚到眼前的钞票，一股脑儿往钱堆里钻的当下，却压根儿没想到制造钞票的据点正在转移。

其实，根据台湾行政院主计处二〇〇七年底的统计就可以发现，拥有大学学历的工作者，平均年薪已经连续六年衰退；而一般人最向往的“三师”：医师、律师、会计师，薪水也创近四年新低。而美国前教育部长莱礼(Richard W. Riley)则说：“二〇一〇年最热门的职业，现在还没有出现。”

可惜的是，那些把眼前钞票看成财富的穷人，往往像故事中那只陷在米缸里的老鼠，非要走到最后一步，才发现自己再也没有翻身的机会。

★ 有钱人的印钞法则 ★

有钱人的印钞法则第一条：随时留意市场信息。

“市场信息”不只说明正在发生的事，它同时也是过去事件的持续发展，更是未来事件的先机。

下面这个故事，堪称利用市场信息来印钞票的典范。

日本企业家多川博原本是一家雨衣工厂的老板，但渐渐地，雨衣开始供过于求，没多久他几乎连工资都发不出来，眼看就要停业倒闭。

CHAPTER 01 金融世界里,钞票都是氧化型资产 016

有一天,他正在阅读报纸时,看到一则新闻,里面说日本每年新生儿的人数是两百五十多万。他眼睛为之一亮,因为他想到,如果每个婴儿一天要用掉五片尿布,一年下来,两百五十多万个婴儿所创造的商机可是十分惊人啊!

于是他请专家开始研究设计柔软、吸收快速又方便的尿布,居然一炮打响,光在日本的销售量就占了市场的七成,之后更打入国际市场,成为“世界尿布大王”。

在目前信息随手拈来的社会中,见微知著的本事人人都办得到,关键只在于你能不能“随时”见微而已。

有钱人的印钞法则第二条:不要盲从。

被喻为价值投资之父的班杰明·葛拉汉(Benjamin Graham)曾经说过一个寓言故事:

有个专门寻找油田的人死后上了天堂,可是天堂的看门人却告诉他:“你已经符合住在天堂的资格了,可是可以让寻找油田的人居住的地方都额满了,你可能要等一段时间才有空房。”

这个人想了一下,请看门人让他跟这些居住者说七个字,看门人认为这也没什么大不了的,就答应了。

只见这个人扎好马步站好后,朝里头的人大喊:“地狱发现石油了!”

一瞬间,在里头的人们像风一样的全部离开天堂,冲到

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

017 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

地狱去了。

看门人很惊讶，也很佩服这个人：“现在我们有地方让你住了，你马上进去吧！”

谁知道这个人居然摇头拒绝：“不，我也跟这些人下地狱去好了，你看，他们这么疯狂地冲进地狱，说不定这消息是真的……”

“盲从”是让穷人注定无法致富的特性，盲从的另一个意思，就是没有给自己思考其他机会的空间，但是所有的有钱人，其实都在找别人还没发现的机会。

有钱人的印钞法则第三条：别被惯性绑架。

法国科学家约翰·法布尔(Jean-Henri Fabre)曾进行一个非常著名的“毛毛虫实验”：他在一个花盆边缘放了一些毛毛虫，让它们头尾围成一圈，同时在距离它们十公分处，摆放它们最爱吃的松针。

可是这些毛毛虫只是一只跟着一只，盲目地跟随着前面的毛毛虫，绕着花盆一圈圈爬行。时间慢慢过去，一分钟，一小时，一天，两天……守纪律的毛毛虫排列整齐，没头没脑地一直绕圈圈。连续七天七夜后，它们一只只地饿死了，而一大堆食物就放在离它们不到十公分的地方……

在实验的最后，法布尔叹了一口气：“在那么多的毛毛虫中，如果有一只与众不同，它们就能改变命运，告别死

亡。”

最近也有一份利用手机讯号监视十万人的研究发现,多数人上班、上课和回家的时间、路线,都依循着可被预测的模式,“尽管有一条更近的路可供选择,大家还是受过往习惯所掌控”。

惠普(HP)前总裁普拉特(Lewis E. Platt)说:“我们最大的麻烦,就是一直持续之前的成功模式……即使只持续一年也太长了。”被惯性绑架的穷人,常会无视明显的警示或致富机会,丧失成为富人的资格。

熟记富人这三个印钞法则,是避免被大环境制约的第一步,也唯有告诉自己不以赚取钞票为目的,才有可能找到正确的致富之路。

★致富黑盒子——换个方向想★

很久以前,人类都还赤着双脚走路。直到有一位国王到某个偏远的乡间旅行,因为路面崎岖不平,路上有很多碎石头,刺得他的脚又痛又麻,于是他回到王宫后,就下了一道命令,要将国内的所有道路,都铺上一层牛皮。他认为这样做的话,不但是为了自己,还可以造福他的人民,让大家走路时不再受刺痛之苦。

可是下面的人可就伤脑筋了,因为就算杀尽国内所有

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

019 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

的牛，也筹措不到足够的皮革，而所要花费的金钱和动用的人力，更不知有多少。

但是，虽然这个计划根本做不到，甚至还相当愚蠢，大家也不敢反抗国王，只能摇头叹息，继续想办法。

这时，有位聪明的仆人大胆向国王提出建言：“国王啊！如果您只是不想让大家弄伤脚，其实可以用两小片牛皮包住脚，就不需要牺牲这么多人力和牛了。”

据说，这就是“皮鞋”的由来。

改变世界很难，改变自己却很容易。穷人总是习惯直线思考，碰到墙壁就只会拆墙壁；但是富人却很清楚，只要转个小弯，就能绕过这面墙，不但轻易解决问题，还能省下许多时间和精力。

赚钱不如“养钱”

投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

——约翰·坎贝尔

(John W. Campbell; 科幻小说家)

不久前我受邀到一个理财讲座演讲,与会来宾有三百多位。我在之前就请主办单位寄发一份有关财务分配状况的问卷,请这些来宾填写回复。回收的问卷有三百二十七份,我在其中发现一些有趣的现象:

1. 所有的人都认为自己属于社会中的贫穷阶级。
2. 有三成的人,每年会参加三次以上的理财讲座。
3. 有四成的人除了正职工作外,还有一个以上的兼职工作(最多的一位同时兼有七个工作)。
4. 有六成七的人会在月底前,花掉百分之八十以上的当月收入,甚至造成赤字。
5. 有七成的人不喜欢看新闻,其他只有不到一成的人关心经济新闻。

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

021 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

6. 有八成五的人认为自己没有足够的资金做投资,他们把仅剩不多的钱存在银行里。

7. 有七成二的人从不记账,有一成的人不停尝试记账却总是无法持之以恒。

8. 所有的人,都认为自己以后一定可以成为有钱人。

亲爱的读者,你不妨也针对这八点写下你的赞同或否定,因为这八点关乎你能不能真的变成有钱人。

我可以在此告诉你,富人面对前面这八个问题时,除了最后一个项目外,其他答案都是否定的。

简单来说,他们没有兼职工作(甚至没有正职工作)。虽然有人力资源部门做过调查,说目前台湾有高达百分之四十一的上班族同时拥有两份工作,而且平均每人兼差一点三份职务,但很显然的,前面提到那位同时兼有七个兼职及一个正职的“忙碌人士”,在这个数据中占有重要地位。

另外,富人们会一再评估、记载花掉的每一分钱。告诉你一个小秘密,我认识的富人们从不阔绰,他们对每一分钱斤斤计较,除非这笔花费能增进他们的收入。

他们将大部分的家当拿去做投资,身上很少有日常花费的现金。

当然,他们从不听理财讲座,不是理财讲座没有实质效用,而是因为他们一直都了解理财的真谛何在。

★真谛一:留意看不到的讯息★

在富人的观念中,想致富就像养鱼一样,必须提供它们好环境和一套完善的循环系统,才能让钱有活力、有生命力,然后生生不息,原先的一笔小钱就可能变成摇钱树。

那么,怎么样才算是好环境和完善的循环系统呢?

记得在我小时候,爸爸会替我和弟弟订整年度的邮票,这表示平均每两周我和弟弟都会收到中华邮政寄来的新邮票,然后我们得把它们一张张完美无瑕地放进集邮册里。对小小年纪的我们来说,这份“工作”单纯是为了训练我们的手部和眼光细腻度。

有一天,我终于对爸爸提出问题,问他为什么要我们“整理邮票”?我觉得组装模型对提升我和弟弟的脑力和手部发展,应该会更有效率才对。

但爸爸的回答出乎我意料。他说:“这是投资,以后这些邮票可以卖给集邮家,它们的身价总是随着时代转变而水涨船高。”

“可是……老爸,这些邮票一印都十几万份,而且到处都买得到,集邮市场又小,谁会跟我买啊?”

我不骗你,那一瞬间,我看到老爸脸色一阵惨白。

我爸爸并不是没有远见的人,只是他错失了某些重要

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

023 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

信息,以为现在的邮票和以往同样是小量发行,才会为我和弟弟建立一个错误的循环系统。

的确,在我爸爸那个年代,集邮生意是一个钱缸,小有积蓄和眼光的人,会把钱“养”在里面,即使不管它,集邮者仍会闻风而来,创造循环。可是时代不同了,这个钱缸丧失了独特性,钱养在里面注定会变成死钱。

和爸爸的作法不同,从我有记忆以来,母亲除了每天叫我记账,还叫我看世界新闻,然后问我“看到什么”?

那时我还是个小毛头,要我去思考“每天要存多少钱,才能在一年内买辆捷安特脚踏车”以外的问题,真的很头疼(唯一让我感到平衡的是,后来弟弟也难逃母亲的“魔掌”)。所以刚开始时我只会据实以告:“我看到一个人抢劫,结果被警察捉了。”“我看到人们在抗议……”

直到有一次,报导中提到台湾即将轮流限电,我脱口而出:“哇!这下子卖蜡烛和照明器的不就赚翻了。”没想到居然换来母亲一阵赞赏,之后我便时常如法炮制,试图从各个方面,体会那些“看不到的讯息”来获得精神奖励。

后来我才知道,这正是母亲要我去发现“钱缸”的方法,当你可以从现有信息归结出未来走向,那么,拥有不断电系统的钱缸,其实就在你眼前了。

★ 真谛二:留意本金和报酬率 ★

要创造一个拥有完善循环的钱缸,除了要符合“未来”的需求,以保证后续有源源不绝的推力,让你钱缸里的打气筒持续运作外,第二个准则是,你必须非常了解你的钱缸里一共有多少本金? 而它又在多长的时间中创造多少利益?

在我小学四年级时,我到邻居家中,开始第一份打工——整理草坪,并领到第一笔钱时,母亲问我一个月需要用到多少“必要”的钱? 也就是只维持生命所需的费用。我当时老实回答大约一千五百元,母亲居然将我的收入大部分拿走,只留下两千元给我! 让我连想买一本书都得省吃俭用、精打细算,所以当时说不恨她绝对是骗人的。

直到五年后,她给我一份基金报酬率报表,我才知道我的钱被她拿去“养”在世界市场这个大钱缸中,获利率年年都在百分之三十以上,比巴菲特平均年报酬率还高。

这是她教我的第二课,当你身上可用的钱愈少,就会对自己的生活行为有更多省思,而没有放在身上的钱,则可以放在你挑选好的钱缸中,替你赚进更多钱。

★ 真谛三:由他人的钱缸获益 ★

为什么很多富人即使没有正职、兼职的工作,日子还是过得很舒适?

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

025 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

因为他们都懂得从别人的钱缸里获益。

就像有时候我们看到别人的鱼缸里，有着你没见过的昂贵而漂亮的鱼种，你十分希望自己也能拥有，可是你并没有饲养技术，这时你会怎么做？

你可以从头学习养鱼的技术，或者，如果你没有时间，但手上还有一点钱，而且想养它的欲望非常强烈，也可以雇用一个人来替你照顾它。

而我的选择是，我会和这条鱼的主人成为朋友，我甚至会买鱼饲料送他，然后等他的鱼生下小鱼后，请他送我几条，当然在送过来前，我已经养好水，布置妥当鱼缸。

世界上的强大企业和富人都在往这个趋势迈进，世界上创新的点子愈来愈多，这些点子就是富人眼中不可多得的钱缸，只要能拥有它们，就拥有生生不息的钱流。

当然，重点是你得先“发现”它才行。

现在再回到我一开始提出的八个现象，然后告诉自己：

1. 就算拥有再多兼职工作，也必须抽出时间思考未来趋势，找出关于未来的讯息，看懂趋势对任何投资都是好事。换句话说，如果你的兼职已经阻碍你做这些事，它对你而言有可能弊多于利。

2. 精简再精简你的“必要支出”，剩下的钱就是可以做各种投资的重要资金。

3. 养成记账的习惯,才能掌控你的每一分钱,而不是被钱控制。

4. 多交朋友。

相信我,如果你努力做到这四点,那么,第八点就有很大的机会成真。

★致富黑盒子——把羊养在别人的院子里★

有一个牧场主人养了很多羊,可是他的邻居是个猎户,院子里养了一群凶猛的猎犬。这些猎犬经常跳过栅栏,袭击牧场里的小羊。

牧场主人好几次请猎户把狗关好,但猎户口头上答应了,没过几天,他家的猎犬又开始跳进牧场横冲直撞,最后牧场主人忍无可忍之下,只好请法官评理。

听完他的控诉,法官告诉他:“我可以处罚那个猎户,也可以发布法令让他把狗锁起来。但这样一来你就失去一个朋友,多了一个敌人。你想和敌人做邻居,还是和朋友做邻居?”

“当然是和朋友做邻居。”

“那么,你就照我说的去做。不但可以保证你的羊群不再受骚扰,还可以为你赢得一个好邻居。”

听完法官的话后,牧场主人回到家,就先挑选了三只最

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

027 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

可爱的小羊送给猎户的三个儿子。

这些孩子们如获至宝，每天放学后都要在院子里和小羊玩耍。

而猎户因为怕猎犬伤害到儿子们的小羊，每天都会把狗关起来。从此之后，牧场的羊群再也没有受到骚扰。

而为了答谢牧场主人的好意，猎户开始送各种野味给他，牧场主人也不时用羊肉和奶酪回赠猎户。渐渐地，两个人真的变成了好朋友。

富人的钱缸哲学就是，先为对方着想，让对方从中受益后，再行互惠之礼。



储蓄不是美德,是你变成穷人的恶习

不要再犯同样而明显的错误,因为还有很多其
他的错误等你去尝试。

——伯妮斯·科恩

(Bernice Cohen; 投资专家)

从小,弟弟最喜欢做的事就是和我比银行存折里的数字,虽然我虚长他三岁,多领了三年的压岁钱和零用钱,我的存折数字却很少赢过他。可是每次比完后,我们两个都能各自抱着心满意足的感受开心一整天。

因为他看到的是账面上的数字,我挂心的则是台面下的收入。

我在十五岁时,已经藉由母亲的协助,拥有人生中的第一张股票。

母亲除了告诉我基本投资概念,她很少干涉我所筛选的股票,不过我很感谢她从小灌输给我的财富观念和市场循环的概念,让我不致于因短期震荡而心慌意乱,从一开始

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

029 让钱流进你的口袋

GET THE MONEY FROM INVESTING YOUR REPUTATION

的市场分析,到严设止损点,以及忍耐、坚持的“定力”,让我长时间下来有不错的获利。

而弟弟虽然和我同处一个家庭,受同样的教育,个性保守的他则趋向使用父亲的财富管理方向:选择和他个性一样保守的定期储蓄来累积财富。所以一直到他上高中后,才发现原来我的存折数字虽然比不过他,但是压在抽屉下的那迭股票和股利资产,换算下来早已是他定存金额和利息的数倍以上。

我当时告诉他,储蓄不是不好,但绝对不可能帮人致富。传统以来把储蓄当美德的观念,事实上已经使世界上诞生了一批又一批的穷人。

★ 储蓄是方法而不是终点 ★

我并不是排斥储蓄,因为没有基本的储蓄,就没有办法进行任何投资,更何况我的第一张股票,就是用储蓄的钱买进的。

只是,我把储蓄看成是到达天堂的阶梯,多数人却误把储蓄本身当成天堂。

我觉得有一则童话故事,很能表达我想陈述的意思:

有个年轻人到寺庙去,求神教他致富的方法。

神对他说:“你要成为富翁并不难,只要珍惜你遇到的

每一个东西,并把这些东西交给对它们有需求的人就好了。”

这个人很高兴地离开,但是他走出庙门时,一不小心跌倒在地,地上刚好有一枝稻草,他就把稻草捡起来。

走着走着,突然有一只蜜蜂飞过来停在稻草上,他就小心翼翼地带着蜜蜂和稻草继续往前走。没多久,他看到路旁有小孩在哭,不管母亲怎么劝都劝不停,可是小孩看到他手上拿着稻草,而稻草上竟然停着一只蜜蜂,就好奇地停止哭泣了。这个人就把稻草送给了孩子,孩子的母亲很感谢地送他三颗橘子。

他拿着橘子走在路上,看到一个人坐在地上不停喘息,直说口渴,于是他把三颗橘子送给路人,路人很感谢地给了他一袋萝卜。

他走着走着,后面居然跟来一匹马,原来马闻到萝卜的味道,口水都滴下来了。这个人就一餐分给马一根萝卜,没想到萝卜吃完了,马还是不走,原来它把这个人当成主人了。

于是他就骑着马前进,经过一家大宅院时,里面跑出一个老人,急着向他借马。老人说:“我有一件急事立刻要办,现在一定要用到马,麻烦你将马卖给我,我甚至可以用这幢房子跟你换!”

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

031 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

于是他就在这幢大房子里住了下来，里面还有一些老人没带走的金银财宝，而他也真的成为富翁了。

事实上，想要致富，并不是懂得储蓄就好，重要的是，你必须提升手上的钱在别人眼中的价值。要知道，虽然钱的面额是一样的，但是不同的人在不同的时间和地点，对它的需求性都是不同的，这种需求性也就决定它的隐性价值，这代表提升钱的价值最好的方法，就是找到比你更需要它的人，换取更大的利润。

一旦你为钱创造“增值”的正向循环和流动，通往天堂的阶梯，就会一层层开始建立、延伸，快速帮你达到小钱致富的目标。

★ 迎接“负利储蓄”时代 ★

了解储蓄只是工具后，我也必须提醒大家，现在已经进入“负利储蓄”的时代，而通货膨胀正是造成负利储蓄的主要杀手。

这里我同样要说到一个故事——《格林童话》中《幸运的汉斯》：

汉斯在当了七年学徒后想要回家了，师傅给他一块像他的头一样大的金子当成七年来的薪资。在路上，傻傻的汉斯用金子和人换了一匹马，之后这匹马又被他拿去换一头

牛,牛又换成猪,猪又换成鹅,最后鹅被他拿去换成一块磨石。

但是因为磨石实在太重了,当汉斯在河边弯下腰准备喝水时,居然沉到水里去了。而汉斯则快乐地说:“我终于把这个麻烦的东西解决掉了,真是幸运呀!”

近几年来,我们可以明显感受到银行利率远远比不上通胀的速率,尤其在美国经济开始衰退后,美国联邦储备委员会创下在半年内降息五次的纪录,带动全球的降息风潮;而在油价站上每桶一百块美金后,原物料价格更纷纷站上新高。于是一笔钱存在银行,一开始还可以买两匹马,再来只能买一头牛,最后连猪肉都快买不起……万一不幸发生意外,这笔钱还得先扣掉一笔遗产税才行。这些迹象都显示目前全球都进入负利储蓄的时代。而且,刚刚提到的都只是表面上的损耗数字,如果你当初把这些钱拿去做不同投资,那些投资获利的“机会成本”损失才是最惊人的。

我和一位专门替银行办贷款业务的朋友聊天时,曾向他提起这个现象,他一方面点头,一方面还对我提到另一个概念:如果同样两个人向银行借款,其中一位没有任何不良纪录,是个有稳定收入的上班族,同时还是银行的长期存户;另一位之前才刚缴清向银行贷款买 LEXUS 的款项,马上又打算贷一笔钱。

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

033 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

经过评估后，银行通常会优先把钱借给那位买 LEXUS 的客户。

★会存钱的是穷人，会借钱的才是有钱人★

我们多数人的理财观念，来自从小父母叫我们把钱存进银行开始。一来可以有效地管理手头上的资金，二来还有利息收入，是门“稳赚不赔”的生意。可想而知，一般人也不喜欢向银行借钱，以免背负利息支出和贷款压力。

但是，有钱人却很少会把钱存在银行里，甚至，他们比一般人更常向银行“借钱”。而银行也更乐于借钱给这些“贷款老客户”。

这是银行从历来的经验和逻辑推论出来的结果：

从不借贷的人突然决定贷款，多半是为了买下不属于他们可以拥有的东西，为了拥有这个东西，他们已经用掉所有的资金，不得已才向银行寻求帮助；但是时常贷款又能按时缴款的人，多半是为了让资金流通活用，以赚取更多的钱，另一方面，银行也更能掌握这些客户手上有哪些资产。

说得更明白一点，前者如果缴不出钱，银行大多什么都拿不到，因为他们已经什么都没了；但后者还有其他的资产可供抵押，对银行来说反而是一种保障。

可是，为什么有钱人不喜欢储蓄，反而更常借钱？

这是因为,很多时候,聪明负债比老实赚钱更容易获利。

直接举个例子吧,我有个朋友是信息产业公司的董事长,一年下来平均要缴好几百万的税,所以每年五月就是他和银行的“借贷往来期”,因为他身上并不会存放太多“没有流通的钱”,多数是做各种投资的资金,如果为了缴税而临时赎回基金、卖掉股票、抽回投资资金,可能时机不对、价格不好,而这些钱也没办法继续赚钱,换算下来,损失反而比向银行借贷的利率更多。

我再重申一次,存钱本身不是不好,而是你必须认知这只是一个管道、一个工具而已,如果你把它当成终点,这辈子恐怕就注定只能当穷人了。

★致富黑盒子——冰块的味道★

有个年轻人去向富翁请求致富之道,问富翁为什么自己明明不断地存钱,但户头里还是没几个钱。

富翁没有说什么,却从冰箱冷冻室里拿了一桶冰块,然后叫年轻人含一块在口中。

“这块冰有什么味道吗?”

年轻人摇摇头:“除了冻得我受不了之外,冰就是冰,怎么会有味道嘛!”

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

035 让钱流进你的口袋

LETT THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

这时富翁开了一瓶果汁，丢了几块冰块在里面，递给年轻人。

看着年轻人喝了一口，富翁又开口：“这杯饮料好喝吗？”

年轻人咂咂嘴，直说好喝得不得了，尤其加了冰块后，风味更吸引人。

富翁点点头：“这就对了，你把钱存起来，就好像冰在冷冻室里的冰块，虽然存在，但食之无味，弃之可惜。只有当你把它拿来做适当的投资时，它才能产生更好的风味，让人爱不释手。”

金融世界

金融世界

钞票的“摩尔定律”

经济是一场游戏,货币就是记录成功和失败的机制。

——艾德华·卡斯特洛华

(Edward Castronova;经济学家)

英特尔(Intel)名誉董事长戈登·摩尔(Gordon Moore)曾经提出一个著名的“摩尔定律”(Moore's Law)。

他在经过长期观察后发现,在竞争激烈的半导体市场中,一个尺寸相同的芯片所能容纳的晶体管数量,大概每十八个月就会提升一倍,性能也提升一倍,但贩卖价格却不变,这等于是售价腰斩。不过也因为产量的关系,厂商每隔一年半,成本就可降低五成,平均每年成本可降低三成多,获利依然相当可观(表 6-1)。

产品名	推出时间	晶体管数量
Pentium II	1997-1999	750万颗
Pentium III	1999-2003	950万颗
Pentium 4	2000-2007	4200万颗
Pentium D	2007~	37600万颗

表 6-1:摩尔定律简单示意表

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

037 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

根据摩尔定律这项经验法则,我们可以预期 IC 产品能持续降低成本、提升性能以及增加功能。

简单一句话,我们可以说电子产品的效能增强一倍,价格就少一倍,而且随着时间推进,效能愈强,价格(成本和售价)愈低,并能更广泛地被应用在日常生活中。

其实,摩尔定律不只在科技产业被拿来广泛使用,它早就已经被应用在金钱市场上。

在金钱市场上的摩尔定律,指的是设法提高一笔钱的“投资效能”。当投资效能增加,你投入的这笔财富虽然“价格”没有改变,“价值”却提升了,相对而言,你所付出的成本比例就降低了。

大概在两年前,市场出现了“拿铁理论”,到现在还被广泛应用。这个理论的大意是说,只要每天省下一杯一百零五元拿铁咖啡的钱,一个月就能留下三千一百五十元,如果将这笔钱转而投资平均报酬率百分之十的基金或理财商品,十年下来,省下的咖啡钱可以为你的财富增值六十几万元。

最近日本也做了一项研究,他们发现,当经济一片繁荣时,日本女性流行留长发;当经济惨跌时,她们则会剪短三千烦恼丝。他们调查原因后下了结论:在经济状况低靡的时候,剪短头发可以适量减少头发上的花费,并将这笔花费挪

作他用,是一种比较经济的方式。

上述这两个例子,就是摩尔定律的发挥,也就是把原本生活中“价格:价值 = 1 : 1 (或小于 1)”,或者花费后马上归零的费用,做一些调整,以期不断提高投资效能。

★ 让钱闲置是最大的浪费 ★

当投资效能愈高,你所投入的资金倍增速率就愈快,也能更快降低你支出成本的比例。而富人们在做的,就是在最短的时间内,找出具有较高投资效能的方向。

想要具有较高的投资效能,有一个必须谨守的原则,就是不要让钱闲置。

戴维·洛克菲勒(David Rockefeller;石油大王约翰·洛克菲勒的孙子)曾经说过一段话:“我们一直被教导不要浪费食物,不准忘记关灯,不要未经考虑就乱花钱,因为这些都是浪费。但是我们却常常让钱闲置,这才是最大的浪费。”

简单来说,要在金钱市场上运用摩尔定律,就像科技业必须增进制程技术一样,你得让钱的投资功能性也往上增长才可以,如果你让它闲置着,它很快就会因为看起来不重要,而被你运用到别的花费,消失不见。

以我太太为例好了,我相信大多数的人都会发生这样的事:

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

039 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

她上个月趁百货公司打折,买了两套化妆品,因为折扣颇大,和平常的价格相比,省下了将近八千块钱。所以,她为了犒赏自己这么精打细算,决定用这八千块再去采买其他的战利品;结果很不幸地,因为“余额不足”,她必须多花将近两万块钱,才能买下自己看上的包包……

最后,她非但没有使省下来的钱增加投资功能性,还倒赔了不少。

简单来说,如果你将省下来的钱,拿去换取其他没有更强投资功能性的物资,那么得到的结果还是一样,就是你什么都没有得到。

所以,增加你省下资金的投资功能性,是金钱市场上的摩尔定律不可忽略的重点。

★ 选对支点才能小钱致富 ★

我喜欢用玩游戏来比喻赚钱这件事,而金钱市场上的摩尔定律,则是一场智力游戏的极致表现。

古希腊物理学家阿基米德(Archimedes)说过一句名言:“给我一个支点,我就可以举起整个地球。”而在我们寻求致富的这场游戏中,就是要设法找出能让我们用最省力的方法,获得最多财富的支点到底在哪里。

现在我们已经有一笔资金,你也把它放在最高投资效

能的地方,也就是理论上会离支点最远的那一端。好了,最后你还有一个重要的事要做,就是克服你的心理障碍,就是真的把支点放下。

很多人会想,放下支点有什么难的?还有什么心理障碍需要克服?

告诉你,要克服的东西可多了。

首先,你得了解自己的投资标的,然后你必须选择一个不会因重量过重而崩坏的支点,这代表你必须对自己所选择的支点材质有所了解,不要别人丢什么给你,你都照单全收。

第二,相信自己看到的时机点。当你看到适合的位置,能让你节省最多的成本,就大胆地把支点放好。记住,你必须学会自己做决策,不要老是犹豫不决地等别人给你方向,替你做决定。他们不会知道你到底把资金放在哪一方,当然不可能替你放好支点。

最后,当你放好支点后,就要施点力气,如果你想省点力气,就要多花点时间才能成功;如果你想快点成功,就付出多点能力,总之你不可能什么都不付出,就能将另一端的财富高高举起,创造高峰。

只要懂得金钱市场上的摩尔定律,再搭配这套规则,小钱就能在不知不觉间快速增长,成为致富的基础。

041 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



你付出的是价格,你得到的才是价值

股市充斥一群人,他们晓得所有东西的价格,
却不晓得任何东西的价值。

——菲力普·费雪

(Philip Fisher; 投资专家)

小时候,父亲对我说了他在国外留学的故事,即使
已经过二十年,还是让我印象深刻。

那是他在日本留学的第一年,很不幸地,才去没几个
月,整个城镇居然受到强烈暴风雪侵袭,根据气象报告,一
周内暴风雪是不会停的。

第一次离开台湾的父亲,之前完全没有预防措施,只能
和室友在独栋小屋里待着,但是到了第三天,冰箱粮食终于
告罄,他们也只能顶着趋缓的风雪,徒步前往附近的一家超
商采买。

当他们到达后,几乎不敢相信眼前的景象。

只见货架上除了一些口香糖、婴儿尿布外,所有的东西

早被一扫而空,而为了招待这两位外地客,从楼上住家匆匆跑下来的老板,告诉他们暴风雪来临时,各地都是这样的景象。

但是已经饿坏的父亲和室友可不能就这样认命,他们继续往下一家超市走去,期望能捡到一些漏网之鱼。当下一家超市门一打开的刹那,父亲说他的讶异比到达前一家时更甚。不是因为店里连口香糖都没有,而是店里居然物资充足!

他和室友兴奋地疯狂购物,直到他们将推车推向结账区时,心才瞬间凉透,因为柜台上的纸板,用日文端正写着:“因暴风雪侵袭之故,物价调整为标价 2.5 倍。”

他们两个掂了掂钱包,只能谨慎地挑出几样必需品结账,然后在心里暗骂生意人真是没良心。

即使到现在,父亲对日本商人还是充满不屑,不相信居然有人会这样发国难财。

小时候我听到这个故事,总是陪着父亲一起骂那个奸商;但是我现在再想到这个故事时,反而会叫父亲好好感谢他。

我想大家应该都会认同,当物品的价格等于它本身的价值时,多数人会毫不迟疑地下手;而当物品本身的价值高于它的价格时,更是人们争相追求的目标。

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

043 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

所以我告诉父亲，他虽然付出比平常高 2.5 倍的价格，却得到自己活下来的价值，这不就是价值高于价格的最佳表现吗？

而且店家必须提高售价也不是没有原因的，因为他必须付双倍的钱给工读生，才能请他们驾着雪橇，到遥远的仓库运送物资过来。

★“手机响一声”的贬值效应★

我常常对朋友说，花大钱买东西不见得就是奢侈浪费，尽量花小钱或努力省钱，也不见得就是节流的表现。真正成功的用钱法，是在价值等于或大于价格的时候，而失败的用钱方法，当然是指物品价值小于价格的情况。

举个例子来说，在手机刚刚风行时，根本没有现在便宜的月租费方案，通讯完全以秒计费，一个月下来通话费通常相当惊人。在那个时期，我常常会接到朋友打的“响一声”电话。

大家都知道这是怎么回事，拨号方是付费的一方，所以有人为了节省经费，希望对方看到号码后可以回电，为自己省下一笔可观的费用。而且，即使现在通话费已不像之前那样贵得离谱，还是有人这么做。

虽然这么做确实可以省下一些钱，但站在价格和价值

的观点来说,这完全是失败的用钱法。第一个原因是,手机费是先使用后付费,当你不需要支付这笔钱时,就不会意识到这是你“省下来的”,于是这笔钱很快就会从别的花费中流失,不可能帮助你致富;第二个原因是,当你这么做的时候,代表你认为对方的钱不是钱,这时你已经在打坏自己的人脉。

经济学家说,“价格是价值的货币表现,但价值的变动方向和变动幅度,并不一定准确地反映在价格的变动上。”说的就是这种情况。当你节省了那一、两百块的通话费,其实已经失去了更大的附加价值,这样算起来,你已经为你的未来价值打了一个大折扣。

好了,现在再回过头来想一想,你是不是还认为,买到便宜货或少付点钱就是赚到,贵的东西或用不到的东西能不买就不买,能不出钱就不出钱,尤其现在是什么都涨的年代,真的能省多少是多少?

★富人都要金鸡蛋,穷人却只要真鸡蛋★

想要小钱致富有一个很重要的原则,千万不要让价格影响你的决定。

我记得每次和父亲一起出国时,他只要看到我买名牌货,就会在一旁开始生闷气,我知道他看不惯我“奢侈”的行

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

045 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

径。事实上他完全明白我拥有多少资产,只是他仍然坚持不
该花的钱就不要花。直到我向他解释,这些大部分是别人托
买的,或是限量精品,已经有人要接手,他才渐渐释怀。

其实我们可以看到,不管在股市或货币市场上,富人出
手都是大手笔,股票要买贵的,钻戒要买大的,衣服、包包都
要买设计款,车子不是限量的就不碰……这不是因为他们
奢侈,而是因为他们看见东西的价值而非价格。

有时候一股千元的股票还算便宜,一股三元的股票却
很贵;一颗两克拉的钻石,比两颗一克拉的钻石具有两倍以
上的增值空间;设计款和限量款的商品,价格在日后更容易
水涨船高……所以表面上看起来他们虽然在花大钱,但他
们买来的东西却已经在同时间开始增值。

我记得前阵子《商业周刊》做过一篇报导,内容是说,有
一名邮局退休员工和他当图书馆员的妻子,居然和富豪们
同登《当代全球伟大收藏家》杂志(Great Collectors of
Our Time)。

原因是他们从三、四十岁起,就开始拿出所有薪水的一
半以上,来买他们喜欢且负担得起的艺术品。

登上收藏家刊物时,他们已经收藏超过两千件作品,包
括雕刻、画作等,就连华盛顿的国家艺术馆(National
Gallery of Art)都曾展出他们的收藏。

初步估计,他们所收藏的艺术品,价格早已超过上千万美金。

他们说,自己身旁的朋友一开始知道他们做这种收藏时,都力劝他们不要这样浪费钱,把这些钱存下来拿去旅行,或拿来日常消费不是很好吗?

如果当时他们真的这样做了,不就等于放弃金鸡蛋,而挑选可以暂时填饱肚子的真鸡蛋吗?

“价格”和“价值”,是市场上最有趣的观点,却也是最诡谲的盲点。只要你能搞懂这一点,就已经在慢慢累积手上的金鸡蛋了。

★致富黑盒子——换取尊重★

有一个生意人不幸落难成为乞丐,可是他在向人乞讨到钱后,不像其他乞丐马上把钱花掉,而是宁愿饿一天、吃一天,勉强存下一些钱。

其他乞丐知道后,都忍不住嘲笑他,“哎唷!难道你现在想靠乞讨来的钱,重回过去的好日子吗?”

生意人听到后,只是神秘地眨眨眼,“等着看吧!再过两天我就能告诉你们,就算我是个乞丐,也能用这点钱创造更高的价值。”

两天后,这个生意人居然就这么衣衫褴褛、浑身恶臭地

致富格言:投资不只是经济学,更是哲学和逻辑的最佳表现。

047 让钱流进你的口袋

LETTHEMONEYFLOWINTOYOURPOCKET

站在一家有名的饭馆前面，周围的客人都皱眉掩鼻，露出嫌恶的神色来，服务人员更委婉地要他滚开。

这时候，生意人拿出自己辛苦存的几张脏兮兮的钞票和零钱：“我不是来乞讨的，我听说这里的点心很好吃，我也想尝尝。这是我的钱，应该够吧！”

只见服务人员马上换上一张笑脸，毕恭毕敬地为他安排位子、送上餐点。

吃饱喝足后，生意人走出门外，一群乞丐朋友马上簇拥过来，十分羡慕他刚刚受到的待遇。

生意人微笑开口：“同样一笔钱，你们用来换取店家过期的面包，我却能拿来换取尊重。或许我现在没有钱，但只要我记得被尊重的滋味，就有努力向上的动力。”



CHAPTER 02

世界是平的，但财富的分布是 V 字型的

049 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



所有的风险,都来自“无知”

任何用蜡笔画不出来的鬼玩意,就不要去投资。

——彼得·林区

(Petet Lynch; 投资专家)

巴菲特说:“赚钱的秘密不在于要冒险,而是要避免风险。把鸡蛋放在同一个篮子里并没有错,错是错在你没有花
时间专注地照顾它。”

对于这段话,我有很深的感触。

我在二十九岁的那一年,开了一家专门贩卖日常生活用品的量贩店,并透过直营管理,在短短两年内拥有二十几家分店,也赚进了我的第一笔亿元收入。

我相信这个结果不管对谁来说,都会把它归类为成功的体验。

但是很快地,我就犯了巴菲特最忌讳的一个错误:经营自己不懂的区块。

事情是这样的,当我意气风发地享受人生的高峰时(现在回想起来,那时的确也是人生的最高峰),决定开放加盟机制,将经营方略传授给加盟组。

就在我喜孜孜地,打算从此靠加盟权利金和部分营收比例过活的时候,会计室从台湾传了一份全是赤字的财务报表给远在阿拉斯加度假的我,报表下面是让我差点爆血管的备注:“董事长,您最好在财产被冻结前买好机票飞回来,以免被列为通缉对象。”(后来我才知道这是事实,不是会计室的黑色幽默。)

原来,我的市场分析团队在进行地点和店家规模评估时,仍然以直营管理的方式来做评估,完全没有考虑到密集度和恶性竞争的问题。而我的国内负责人也没有足够的敏感度调整经营方针,以至于在一年内虽然扩张了七十几家店,却成为加盟组彼此厮杀的局面,还牵连到直营店的生意,最后七十几家倒了五十几家,供货厂商只能追到我头上,让我从上亿身价跌到负债一亿三千多万。

这个惨痛教训让我明白两件事:

第一、当事情的本质开始改变,即使表面看起来风平浪静没有任何变化,你仍然要去捉摸并学习,才能继续掌控它。

第二、投资(经营)最大的风险,在于对商品和市场的无

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

051 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

知。市场本身并不是带来风险的主因,盲目投资(经营)才是。

以我来说,身为一个连锁企业的“企业领导者”,我或许还当得挺称职的,但是当我转而成为一名传授加盟知识的“教育指导者”,却没有增加应有的常识时,我得到了什么? 负债一亿三千万呢!

★ 为什么你总是在抉择? ★

基金天王彼得·林区(Peter Lynch)曾经做过一个比喻:“你绝对不是天生就会开车,一定要去上驾驶课,并经过长时间的练习以及道路驾驶的经验。考上驾照后,也不是马上就能成为开车高手,一定是开车经验愈丰富后,车才能开得愈好。投资理财也是一样,你如果没有花时间学习,怎么可能成为投资高手?”

虽然富人们一再强调对投资标的的了解以及学习的重要性,但我却总是看到,几乎所有的穷人在渴望小钱致富的过程中,都茫然地站在抉择的十字路口上。

这些总是在抉择的人,拥有三个特点:

第一、他们因为“大家都看好”而决定投资标的。

第二、投资标的本身对他们毫无意义。

第三、容易因为一点风吹草动而恐慌。

这三个特色其实是一个紧密相连的连锁反应。

虽然“大家都看好的标的”,的确有可能是未来趋势,但是只要你不是真正了解投资标的,那么这个理由就不足以支撑你持续拥有它。

因为当你不了解它,单凭感觉进行投资时,很容易会像我一样,闯入死胡同却不自知。尤其当你做的是股票、基金等投资时,如果不明白投资标的本身的历史和未来展望,只要外界一有风吹草动,你就会随之摇摆。许多散户惨遭坑杀,就是源自于不知道目标到底在哪里的心态。

德国投资大师安德烈·科斯托兰尼(Andr Kostolany)曾经公开他的投资十诫:

1. 不要跟着建议跑,不要老是想听到什么秘密消息。
2. 不要相信对方知道的比你自已还要多。
3. 不要只想着在原来的地方把赔掉的钱再赚回来,应该去规划新的收入途径。
4. 不要考虑过去的指数,要放眼未来。
5. 不要忘掉手上任何一张有价证券,任何时候都要做出决定。
6. 不要只观察变化细微的指数,也不要对任何风吹草动都做出反应。

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

053 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

7. 不要在刚刚赚钱或赔钱时,就下最后结论。
8. 不要在获利时就马上卖掉股票。
9. 情绪上不要受政治影响。
10. 获利时,不要过分自负。

你看出重点了吗? 这十个要点其实有一个中心意思,就是“坚守你了解以及看好的投资,永远不要道听途说”。

你知道吗? 知名的投资家乔治·索罗斯(George Soros)一次都会订阅三十几种业界杂志,这还不包括一般性杂志的数量。他会在最短的时间内读完这些数据,四处寻找可能有价值的社会或文化趋势。

他很清楚自己必须把各种可能的信息输入脑袋,才能做出最恰当的投资策略。

他会这么做的原因是,当你对于一个产业了然于心时,从里面赚到钱会变得容易许多,而这也才是正确的小钱致富之道。

当你总是在抉择时,请你一定要认清楚,这绝对不是市场有问题,而是投资的人有问题。市场上真正的风险,其实都来自于你涉足无知的领域。

★致富黑盒子——鹦鹉搭飞机★

有个生意人坐上飞机后,很讶异地发现身旁竟然坐了

一只衣冠楚楚还系着安全带的金刚鹦鹉。

当生意人向空姐要咖啡喝时,鹦鹉对着空姐嘎嘎大叫:
“喂!你怎么这么胖啊?你一定很懒惰对不对?好吧!反正
你也要跑一趟,就顺便帮我弄杯威士忌来喝喝,动作快一
点。”

当面受到这种侮辱,空姐虽然心里很气恼,还是尽责地
端来一杯威士忌,不过却把生意人要的咖啡给忘了。

当空姐要再跑一趟去端咖啡时,鹦鹉已经把威士忌喝
完,又嘎嘎叫道:“再给我来一杯,你这个丑八怪。”

咬牙切齿的空姐不久后端来第二杯威士忌,但因为怒
火中烧,居然又把咖啡给忘了。

生意人再也受不了这种劣等服务,决定试试鹦鹉的方法。

“喂!”他大声怒吼,“我跟你要了两次咖啡,两次你都忘记。
你这个猪头!现在赶快去给我端过来,否则我海扁你一顿。”

几分钟后,两名壮硕的服务人员走过来,把生意人和鹦
鹉从座位上揪起来,打开紧急逃生门,把他们扔出飞机。

正当一人一鸟在空中急速下坠时,鹦鹉忽然转头对生
意人说:“以一个不会飞的家伙而言,你刚才真是太有勇气
了。”然后它就当着生意人的面,展开双翅,飞走了。

不要老是说“为什么别人可以做,我就不行?”因为别人
有你没有的优势,这么问只代表你的无知!

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

055 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



世界是平的,但财富的世界是 V 字型的

人类的天性,就是将信息扭曲成自己想要的结果。

——约翰·奈思比

(John Naisbitt; 趋势大师)

在我开始懂得看气象报告的时候,有一次我忍不住向母亲抱怨:“气象报告根本都不准,明明说今天有百分之三十的降雨机率,结果一滴雨都没下。”

她用一贯平稳的语气告诉我:“气象说的降雨机率,指的并不是一整天有百分之三十的‘时间’会下雨,而是有百分之七十的‘机会’不下雨,这样的话,没下雨不是很正常吗?反过来想,如果我们碰巧遇到那百分之三十的下雨机率,它也可能会下一整天,而不是下几个小时就没了。”

这个时候我才了解,我们看到的数据和信息不能代表一切,更重要的是,这些信息和数据常常会误导没有真正深入了解的人。

关于“世界是平的”这个概念也是。

自从托马斯·弗里曼(Thomas L. Friedman)出版了《世界是平的》这本书以后,这五个字俨然成为二十一世纪的代名词,连我那平常视媒体、新闻为社会乱源的老爸,都能讲得头头是道。

在这个因交通和信息四通八达所形成的“平”的世界里,商机和获利模式看起来是全球平等的,难怪有很多人都产生误解,以为全世界均富的繁荣景象即将到来。但是我要告诉大家,虽然世界是平的,财富的累积却是呈现V型的。

哈佛商学院教授杰弗里·琼斯(Geoffrey Jones),在接受《哈佛商业评论》(Harvard Business Review)专访时提到:“大家都认为全球化会让更多地方都能创造财富……尤其现阶段知识和资本正跨越国界流动,更能够散播财富。但是实际结果却正好相反,知识和财富反而比一九一四年以前的世界更集中,没有大家想象的那么‘扁平’。”

这是因为,知识和财富的散播和应用方式,主要还是取决于人的“相似度”。富人总喜欢和富人在一起,有创意的人也希望和同类型的人进行交流,于是,信息传播范围虽然是平的,却早已被各自的拥有者,划分出不同的区块。

其实大家只要用心观察这几年的社会经济现象就能发现,在财富聚集的地方,附近必有穷困之处;而在不景气的

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

057 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

社会情况下,也有许多人都陷入V字型谷底,但旁边必然有人也是靠不景气致富(图9-1、9-2)。

最明显的例子是,就算在全世界最落后穷困的国家、地区,或是历史上最差的时机,也有站在高峰的富人。而世界经济大国待处理的贫富不均问题,比任何国家都来得更紧迫。

★穷人看见的危机都是富人的时机★

我相信大家对于从二〇〇七年开始,一路延烧至今的次贷风暴所引起的全球经济危机,至少都略有耳闻,但是却很少人对这场风暴造成的损失有具体概念。所以我在这里“具体”地告诉大家,在这一年内,全球股市大概失血七兆七千亿美元,折合台币大概二百四十四兆一千七百亿元;再更

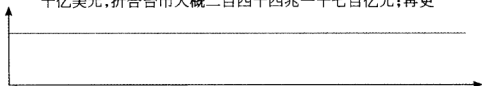


图9-1:当我们从远处观望,或者参考平均数据,常会认为世界的确是平的。

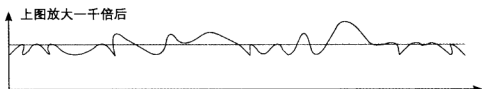


图9-2:但是当我们近距离观察,会发现原本平直的线条上,其实充满上下起伏的V型锯齿状,代表每一个区段都有贫富不均的问题。

具体一点说明,这笔钱可以供应全台湾两千三百万人,各喝七万一千杯的星巴克咖啡,以一天一杯来计算,能喝上将近两百年。

可是在这个股市大幅修正,平均每个台湾股民蒸发五十四万台币,终于心灰意冷把钱存进银行赚利率的时刻,巴菲特在受次贷风波影响最甚的美国,反而持续布局新兴消费题材,旗下的波克夏公司(Berkshire Hathaway Inc.)买进食品大厂纳贝斯克股份有限公司(Kraft Foods Inc.)一亿多股的股票,还斥资四十四亿美元加码原有的金融股,同时用二十七亿美元,买进具健康医疗概念的强生。

投资专家吉姆·罗杰斯(Jim Rogers),也在亚洲市场一片惨绿时,大量买进中国大陆和台湾的股票,甚至在年中参加上海经济论坛时表示,目前大陆 A 股市场的状况“极佳”,因为未来三到四年的表现会更好。

不只巴菲特、罗杰斯,世界上的企业家、富豪们都在抢这个不景气的时机点,于是世界上形成两种完全不同走向的风潮:穷人因为看坏市场而拚命存钱;富人因为看坏市场而拚命买进。

这两个迥然不同的作法,使财富的 V 型结构更明显。结果就形成穷人都在同一个“被看好”的范围里追钱,富人却从“被看坏”的范围里挖钱,靠不景气致富(图 9-3)。

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

059 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

★避免成为财富V型分布的牺牲者★

有朋友对我说,在这个物价什么都涨、投资什么都套牢的时代,想要小钱致富一定比以往更困难。

但是我在这里告诉大家一个概念:市场上的钱不会无故消失,在全球性的金融危机中,必定有其他国家能以新兴市场之姿鹤立鸡群。同样地,当有人在投资上受挫,也必然会有人受惠。

所以当钱在流失时,我们第一个要先思考的是,这些钱到底流到哪里去?

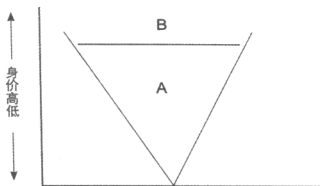


图9-3: 在财富的V型世界里,跌到谷底的多数穷人和中产阶级,只懂得彼此争夺A区域里的有限资源;但在B区域的富人,不只拥有A区域的资源,更积极从开放空间中,挖掘更多资源,并从A区域外围承接穷人放弃的致富机会。

我可以告诉你,这些钱都流到那些在市场进入寒冬时,愿意凭着自己的判断力,掏钱出来的人身上。

如果想避免成为财富 V 型分布的牺牲者,可以尝试下面这几个方法:

1. 不要轻易相信名嘴和数据,他们所陈述的都立足在“财富分配是平均的”,或是风水轮流转之上,但我们都知道不是。
2. 应该去追随那些真正拥有令你羡慕的资产和生活的人(其中不包括那些在电视上抛头露面只希望求得几个会员的人)的生活,这是你所向往的。
3. 培养自主判断能力。虽然这看起来很简单,但是当你看到一堆人在市场高点时抢进,低点时杀出的模样,就知道这是多数人都很缺乏的。

最后送一句话给大家参考:社会经济局势绝对不是造成我们无法致富的凶手,我们自己的眼光和判断才是。

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

061 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



永远不犯错的人,永远贫穷

只有呼呼大睡的人不会犯错。

——英格瓦·坎普拉

(Ingvar Kamprad; IKEA 创办人)

在失去我的连锁事业之前,我身上的完美主义基因,让我认为犯错是一件既愚蠢又耗费时间的事(是的,我不介意你说我是典型的处女座性格)。

所以,当这件对我来说犹如天崩地裂的大事发生后,连我身旁的亲朋好友们都不敢相信我居然会犯这样的错,而他们给我的响应是一个个失去联系,最后只剩下痛不欲生的我,和家人互相支持鼓励。

我当时一直在思考一个问题,如果我真的从不犯错,为什么最后会出现这么糟糕的结果?

直到父亲告诉我:“这是因为,你根本不知道自己所做的事情是错误的。”

说完以后,他还豪爽地拍拍我的肩膀:“现在你知道了,

下次不要再犯同样的错就好了。”好像我只是在作业本上写错一个字似的。

但不可否认地,这段话的确伴我走过低潮期。甚至到后来我也不得不承认,因为这项错误,让我得到比原来更多的收获。

我忘记在哪里看到这一段话:“做生意就跟做人一样,总是有高峰、有低潮,只是在身处逆境时,更要去思考有无实力去克服。”它告诉我们,人只有在发现自己犯错的时候,才有积极思考、改变现况的动力,而这正是富者恒富的秘密。

★ 害怕损失不会让你变得更好 ★

人都有害怕损失的心理,尤其穷人们,都担心自己如果做错决定,很有可能会一无所有。

但是我要用我自己的亲身经历告诉大家:犯错本身就是成长的一部分,当你担负的责任愈多,就愈有可能犯错。如果你总是害怕犯错,那么就要有一辈子庸庸碌碌的准备。

我现在就可以举出好几个大企业 CEO,和世界知名投资者所下的错误决策:

汽车业龙头的通用汽车 (General Motors Corporation),在八十年代砸下四百五十亿美元发展自动化,以为用机械人取代人工,就能打败入侵的日本车,结果反让市场

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

063 让钱流进你的口袋

FEEL THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

占有率从百分之四十八跌到百分之三十六。

在消费者都可以用低价买到高级手机时，摩托罗拉（Motorola Inc.）居然大笔投资，推出一支三千美元的卫星手机，导致全面滞销的悲惨局面。

股神巴菲特在二〇〇七年时开始减持中国石油股份，但这支股票之后居然狂涨百分之五十以上，让他少赚了一百五十八亿元。

他们都犯了让别人跌破眼镜的大错，可是你看看他们现在的状况，通用汽车现在还是世界最大汽车制造商；摩托罗拉依然在通讯市场占有重要地位；而巴菲特刚击败比尔·盖兹，成为世界首富。

他们都属于“积极的犯错者”，一发现自己犯了错，马上修正方向，同时在新方向上谨慎前进，导引出更有创意也更实际的变革方向。

比尔·盖兹在接受专访时告诉大家：“我喜欢雇用犯过错且能实时改正的人，这表示他们能冒险。人们处理错误时所用的方法，也表现出他们如何应对并改变。”因为，有犯错经历且能从错误中学习的人，比其他人更能适应眼前发生的状况，成为更有效率的领导人。

如果你因为害怕损失而不愿去尝试，就会像只有最后一次机会的跳水选手，选择最呆板而安全的姿势落水，没有创意空

间。这样的话,怎么能期待自己能在致富这条路上得高分?

想要有突出的表现,就要做一些以前没有尝试过的事。当你做这些没做过的事时,犯错的机会总是很高的。但就像华人首富李嘉诚说的:“我做生意,从来不为失去钱财而自责做错了什么,因为我明白,小的失手可以赢得更大的利润,而大的损失可以让我知道不再走一条错误的路。”

★ 反驳错误只会浪费学习时间 ★

我可以明确地告诉大家,犯错和损失是成功致富的实验过程,也是拥有成功不可或缺的元素。这就好像水的化学式是 H_2O ,只要缺少任何一个元素,水就不会存在。

既然犯错是成功致富的必要过程,我们该做的就不能只是待在原地,和犯下的错误大眼瞪小眼,或是为自己的行为辩护。事情已经发生了,不管你怎么多费唇舌,存折数字或营收也不会从负数变成正数,这么做只是浪费时间而已。

投资专家索罗斯说,他每天的工作很单纯,就是在“检视错误”而已,因为,他相信大家都会犯错,而不论他是找到自己的错误或是找到别人的错误,就可以抢得修正错误的先机,取得赢得先机的机会。

所以,当我认知到这个事实后,我收起自怨自艾的情绪,把这些时间拿来承认错误、理解错误和投资未来。

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

065 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

你知道为什么世界上总是富人少而穷人多?

因为只有少数人会尽量去尝试不同的路径,期望能趁早发现错误,并从中学习什么才是正确的方向;而多数人则以犯错为耻,即使犯了错也不愿面对,最后只有两种结果,一个是因循过往,做别人都在做的事;一个是陷在错误中找方向,这样做,当然摸索不到对的成功路径。

避免犯错,只会让你的路愈走愈窄,格局愈来愈小,所以,不要再把犯错当成愚蠢的标志和未来的负担,这只会突显你根本不愿提升自己的思考层次而已,最后依然只能落入穷人的困境中。

★致富黑盒子——不小心救了驴子★

农夫的驴子不小心掉进一口枯井里,农夫绞尽脑汁想救出驴子,但几个小时过去了,驴子还在井里痛苦哀嚎。

最后,这位农夫只好决定放弃,他想这头驴子年纪大了,不值得大费周章去把它救出来,不过这口井还是得填起来。

于是农夫请来左邻右舍帮忙一起填井,也能减少驴子的痛苦时间。没多久,农夫的邻居们人手一把铲子,开始将泥土铲进枯井中。当这头驴子了解到自己的处境时,刚开始哭得很凄惨,可是没一会儿,这头驴子就安静下来了。

农夫好奇地探头往井底一看,才发现,原来当有人把泥

土铲进井里,落在驴子的背部时,驴子马上将泥土抖落在地,然后站到泥土堆上面!

就这样,驴子不停重复这个动作,也一步一步往上爬。很快地,这只驴子已经上升到井口,发出开心的叫声。

有时候你以为会造成损失的举动,说不定才是正确的方法。

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

067 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



破产是富人的专利

承担风险是必然的,但千万不能孤注一掷。

——乔治·索罗斯

(George Soros; 投资大师)

在热带海域的深海里有一种鱼类,它们小时候是以个体为单位,追逐落单的鱼来填饱肚子。可是当它们体型渐渐大了以后,就开始在鱼群里横冲直撞,获取更多的食物。再过没多久,它们会开始合作“牧鱼”,方法是结合大概十到三十几只同伴的力量,轮班围住它们最爱吃的鱼群,在这整个鱼群被吃光殆尽前,“侦察班”就会先带来另一个鱼群的消息,提供下一个牧鱼场所的讯息。

可是鱼群难免会有匮乏时节,这时候这种鱼类居然会开始缩衣节食,不但缩减团体数量,连胃口也自动减小,一起渡过缺粮危机。

所以它们的总体数量比例虽然不多,但靠着这种独特的合作和自律行为模式,也成为海中不败的族群。

这种鱼类给我很大的启示:真正能保证存活的力量,不在于积极而有策略地寻找资源;更重要的是,当你失去资源的时候,应该如何调适自己的状态以渡过难关?

★ 先有财产,才有资格破产 ★

富人其实都是懂得自我调适的高手,举一个最常见的例子:大部分申请破产的人,都是拥有不少身价的人。而且这些富人之所以能够申请破产,有部分原因就是因为他们有钱。

大家不用太讶异,因为在市场上,每天都有许多违反常理的事情在发生。反过来说,一点钱都没有的穷人,想申请破产还真不是一件容易的事。

在台湾卡债风暴风起云涌的那段时间,就有不少被逼到绝境的卡奴提出破产申请,可是真正申请成功的却屈指可数。

原来,在台湾如果要申请破产,债务人必须先拿出一笔钱当做“破产资金”,让破产前的债权人可以分配受偿。

问题是,一般人当然都是欠债欠到快跳楼,才会想到要宣告破产,怎么可能拿出几十万的资金来?结果法院当然不准宣告成立,最后这些人只有两种可能,第一是真的去跳楼,第二是未来所赚到的收入,将直接拨出大部分归入债权

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

069 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

人的户头,等于毕生都在为别人工作。

可是富人在经济困境真正到达前,往往已经做好准备,他们会先透过交接、赠予、捐献等方式,将本身所拥有的资产减少到最低幅度,达到申请破产的条件。要分配给债权人的破产资金对他们而言当然也不是问题。一旦宣告破产成功,或许要过几年不像以前那么享受的苦日子,但只要过个三、五年,一旦事过境迁,富人又将聚集人脉、回到巅峰,继续掌控“鱼群”。

这就是为什么我们听到破产的都是富人,穷人却只能继续苦哈哈地赚钱养别人的原因。

因为富人虽然拥有更多财富,却一直都做好要破产的准备。对他们来说,破产不是丢脸的事,而是一种破釜沉舟的生存手段。

★ 愈没钱愈要懂得未雨绸缪 ★

美国麦格森集团(McSam)总裁张善良,不但是全球饭店大亨,更被誉为川普第二,他的成就固然让人赞叹,可是他最被人津津乐道的,是曾经两度宣告破产的经历。

他的第一次破产是在全美房地产业大萧条的时候,当时他所拥有的地产房价在半年内重跌五成,旗下超过十五家旅馆全遭法院拍卖。可是很快地,他靠着“借用”他人的资

金,六年内再度靠房地产累积了五千万美元的财富。

第二次破产的情况就比较惨烈,因为当时他朝赌博业发展的野心太大,在取得赌场建筑执照后立刻向银行贷款,开始大兴土木。只是,当赌场旅馆建到三层楼时,美国政府居然发出拒绝他申请赌场营运执照的通知单,不到三天,各银行就全面中止他的贷款。身上只剩五十块美金的他,甚至已经决定举枪自尽,他将三枚子弹放进左轮手枪一、三、五弹匣里,转动弹匣后,对着脑袋开了一枪,“喀嚓”一声后,他竟然毫发无伤。

大难不死后,他向父母借了五十万美金从头开始,这次用稳健的步伐建立了麦格森帝国,不过现在的他更懂得财富分配和分散资产的重要,在接受采访时,他甚至风趣地告诉大家:“我现在会为自己留下百分之二十的周转资金,因为,我再也不想尝试拿枪指着自己的脑袋了。”

破产之所以是富人的专利,来自于他们了解未雨绸缪的力量。而很多穷人之所以会穷,不是他们不会赚钱,而是不懂得分配资产。

和故事里的鱼群不同,穷人比较像是被养在水族箱里的金鱼,只要有人喂饲料,不管喂多少,金鱼一定把饲料吃光光,就算撑破肚子也无所谓。所以主人了解它们的习性后,会尽量减少喂食的量,但这样一来,金鱼就愈等愈心慌,

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

071 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

等下次再喂食时,更加狼吞虎咽,只怕抢输别人。

这种作法虽然可以使它们立即填饱肚子,但是只要某主人忘了喂食,它们连想在石头缝里找到一点食物的机会都没有。

现在回过头来想想,你是不是常常告诉自己,赚来的钱供平日花费就不够了,哪里还有周转金的空间?这种情况是不是和那些马上把饲料吃光的金鱼很类似?要是哪天你突然间失去收入来源,就连回家吃老本的机会都没了。

而且大家要知道,富人容易东山再起,除了因为他们拥有预备好的财富,更有许多人脉可以帮他们渡过难关。可是穷人一旦走入绝境,除了身无分文,人脉往往也一夕全无,如果无法做好平日金钱上的使用调度,走到最后恐怕就真的只剩跳楼一条路可走了。

所以,愈穷的人反而愈要逼自己留下一笔钱。就好像想要达到小钱致富的目标,身边至少要有点小钱才可以,难道不是吗?

★致富黑盒子——有绝处才能逢生★

在非洲草原上,当猎豹和猛狮开始追捕羚羊群时,那些成年羚羊都会带着小羚羊跑到险峻的山岭去。而且这个山岭往往是附近最陡峭、悬崖最多的地方。

可是动物学家知道,一只成年的壮羚在草地上飞奔起来,是任何动物都追不上的,那么,为什么生命交关时,它们却要为自己选择一片悬崖?

原来,幼羚刚刚学会奔跑时,由于奔跑的动力不大,它们的腹肌并没有被最大化地拉开,所以即使它拚命奔跑,奔跑的步伐距离也不过三公尺左右。

但是当幼羚在敌人的疯狂追逐下,被成羚引领上峰顶,面对前无生路、后有追兵的悬崖时,会利用自己所有的力量,像一张彻底拉满的弓拚命一跃,如同箭一样地射出去。

这些幼羚们在经过这个跃崖洗礼后,它们腹肌的拉伤很快就会复原,但飞奔的步伐距离却可以达到四公尺,足以成为逃生利器。

我们常常说绝处可以逢生,都是因为我们可以从将我们逼到绝境的处境中,更快速地学到存活的真理,因为伤害而成长。

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

073 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



穷人的“秃鹰效应”

市场上最惹人发笑的事情是：在同时段买卖的
那一大群人，都自认为自己比对方聪明。

——欧文·费瑟

(Irving Fisher; 经济学家)

从小，电视只要播放沙漠或荒野里秃鹰抢食的画面，总会让我看得目不转睛，不是因为我偏好血淋淋的恶心画面，而是我心里总是充满疑惑：为什么这些秃鹰没想过要飞到其他物资更丰饶的地方，而宁愿守在这片荒原上，争夺有限的资源？

可是后来我渐渐发现，这种莫名的“聚集现象”不只是生物界的常态，在人类的金钱和投资市场上，类似的事几乎每分钟都在发生。

我们的金钱市场上，一直充斥着许多“看起来正确”的投资法则，而许多穷人就毫不迟疑地跟着这些法则冲锋陷阵，成为市场上的秃鹰，却从来没有想过这些法则是怎么样

的。最后,大家就像秃鹰一样,在一片荒原上彼此抢夺食物,非得等到最后发现食物没了,大家才怨东怨西,然后落得一起饿死的下场。

举个最简单的例子,台湾从二〇〇八年一开始到三月的大选前,因为大家看好两岸三通题材,房市热络非凡,不管转到哪一台新闻,报导内容都在煽风点火,于是大家开始一窝蜂抢进,房价登时被拉抬一到五成,就连专家出来提醒房市可能会有泡沫化危机,也阻止不了抢进的人潮。

可是当我问一些“抢屋族”为什么要这么疯狂地抢房时,多数人却说不出个所以然来,只能含糊回答我:“未来两岸三通后,大陆资金一定会大量投资台湾,拉抬房市。”、“未来经济一定能起飞。”、“房价只会愈来愈高,现在不买白不买。”……

最后有人告诉我,这些信息都来自报章杂志,应该具有一定的公信力,也是吸引他们下手的主要因素。

我并没有看空房市的意思,而是当你发现自己在评估一项投资不可行,却只能引用大众媒体的观察、评论,没办法自己说出一套道理或专家意见时,这项投资对你而言是十分危险的。

尤其当你会因为一项别人所做的决策而感到焦虑不安时,我更是强烈建议不要跟进,因为这表示你还不是那么了

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

075 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

解局势,很容易吃亏。

★ 焦虑来自看不清局势 ★

我很喜欢在讲座上说一个故事,这是房地产大亨唐纳·川普 (Donald J. Trump) 的得意伙伴——乔治·罗斯 (George H. Ross),在担任律师时的亲身经历。

他当时在为一位富翁戈德曼工作,有一天来了一位老掮客,说有一栋布鲁克林高地的公寓要出售,开价八十六万美元。乔治把单子拿给戈德曼,但这位富翁居然交代他一件很怪异的事,“乔治,你去跟那个老头说,我要花一百万美元买下这栋房子。”

乔治听了有些不知所措:“他开价八十六万美元,根据我的经验,你也许可以用八十二万就买到手,为什么要开这么高?而且我也没办法向他解释为什么你要开这么高的价格。”

“拜托,你才是律师,有点创意吧!”

所以乔治只好摸摸鼻子去找掮客,告诉他:“我的委托人说,如果你不把价格提高到一百万美元,他就不会买。”

“什么?为什么?他疯了吗?”

“因为他今天突然觉得,价格不到一百万美元的东西都配不上他,所以你最好在他恢复正常前,马上去拿契约书,

并把价格调整到一百万美元,我才可以马上和你签约。”

等到签完约的几天后,戈德曼居然兴冲冲地告诉他,银行已经同意他这笔房地产的房贷款项——整整一百四十万美元!而他之所以愿意花一百万元买下这笔房地产,就是要避免这笔价值超出价格将近一倍的房地产在市场上公开,产生竞标。

当你了解整个局势时,焦虑应该是和你绝缘的,更有远见的人,甚至愿意付出更多成本,以防止其他的秃鹰来抢食这块大饼。可是一般人总因为看不清局势,无法下达准确判断,只想要付出最少的成本,当然无法避免其他人的竞争。

★ 别让人性阻碍财富路径 ★

人性总是喜欢朝人多热闹的地方聚集,尤其当你接收的信息都告诉你,有某项投资是近期最热门的,你如果连一点点边都没沾上,总觉得有点不安。

但是你知道吗?当大家都一窝蜂朝同一个目标前进时,就是造成财富V型分布的最大时机点。在这个时候,穷人开始瓜分有限的市场,敝帚自珍、拉抬价格;而富人却都朝另一个方向发展,当穷人发现自己根本压错宝时,真正的宝藏早已被搜刮一空。

巴菲特曾经说:“针对未来的预测只能让我们认清当事

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

077 让钱流进你的口袋

THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

人,并不能让我们认清未来。如果有人告诉你,他对某件事是百分之百肯定的话,他不是疯子就是骗子。”

同样地,想要小钱致富绝对没有一个完全符合大家状况的标的,当有人对你说未来发展会如何如何时,请记得一切仅供参考。事实上,当你对一项标的有足够的深度和远见时,你就能以高飞脾睨的老鹰自许,没必要成为秃鹰群中的一员,抢那些剩菜残渣。

★致富黑盒子——富人永远都有好方法★

一个年轻人立志做一名牧师。在美国,要做牧师就要通过牧师考试,其中有一项考试项目是公开演讲。

于是这个年轻人提前半个月来到考试的地方,住在一间小旅馆里,准备演讲稿。

演讲稿写好了以后,他每天都在房间里大声朗读,一直到可以倒背如流。

到了考试的这一天,他胸有成竹地来到考场,抽了签后,就到台下聆听,观摩排在他前面的考生演讲。

还有一个人就轮到他了,可是台上那个人却使他非常惊讶,原来,台上的考生演讲内容居然和他一模一样!

他仔细一看,才发现这个人就住在他的隔壁房间。

毫无疑问,这个考生偷听他在房间里的朗读,剽窃了他

的演讲稿。

他惊慌失措,可是讲台上,已经有人叫出他的名字。

站到台上后,他突然灵机一动,在讲稿前多说了几句话。

结果他的演说居然赢得了热烈的掌声,最后也通过了考试。

你知道他是怎么做到的吗?

原来,他在台上告诉大家:“要成为一个牧师,需要有耐心、倾听的专注力和极佳的记忆力。我现在将重复前一位伙伴的演讲,证明我的能力。”

说完,他开始背诵那篇他精心准备的演讲稿,说得比前一位考生更精彩,现场马上响起热烈掌声。

当穷人拚命去抢夺现有的资源时,富人永远都能想出更好的方向和作法,得到更多的报酬。

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

079 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



掌控有限资源者当上帝,否则下地狱

市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会
吃亏。

——威廉·欧奈尔

(William J. Oneil; 华尔街顶尖投资家)

以前我和弟弟最爱玩的游戏就是打弹珠,输的人必须
当对方一天的奴隶,对于孩提时代的我们来说,这是个很严
重的惩罚,因为你永远摸不透对方打算叫你做什么。

我们的弹珠游戏有一个规则,就是色彩愈独特的弹珠
如果打到其他弹珠,得分就可视它的稀有性来加倍计算。所
以打弹珠本身已经不是这场游戏的重点,重点在于如何收
集到最有特色的弹珠,为自己快速累积分数。

很快地,我就意识到这个模式其实可以套用在小钱致
富的规则上。

简单来说,无论在金钱或投资市场上,能掌控有限资源
的那些人就是市场的上帝,至于其他抢不到资源的人,就只

能看他们的脸色过活。

有些人或许会觉得我这种说法过于偏激,但这就是目前整体经济发展所依循的方向。

就拿石油来说吧,每当石油盛产地区出现任何变动,无论是政治、环境变化、天灾人祸……全球经济便随之动摇。一个限制出口量的政策,可以让世界各地石油价格飙涨一倍;只要预测将有热浪侵袭中东,各国更得事先积极抢油,以防油田有何不测;更别说恐怖攻击、零星战争等不可预知的变化,对全球有多大的冲击。

除了这些显著的影响,根据估算,石化能源在未来四十年就要告罄;联合国更估计,在公元二〇二五年到来之前,地球约有三分之二的人口将面临用水压力,北非、中东和西亚将是影响最严重的区域。除了这些令人恐慌的水荒、油荒数据,近两年来,我们更可以明显感受到范围逐渐扩大的缺粮危机……这些信息都在述说一件事,就是地球上有限资源的供应量,已经出现见底危机。

这看起来似乎是最坏的时代,但如果从弹珠投资术来看,却也可能是最好的时代。因为我们正处在有限资源与替代资源的衔接关键点,这个关键点的特色是:东西都是少量而具有独特性的,只要有眼光,将可以同时从这两个方面获利。

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

081 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

当然,在这之前,我们必须要先对投资方向有共识:

★ 第一:最安全的地方其实最危险 ★

你有没有想过,为什么穷人在市场上永远抢不到先机?

我发现主要有三个重点:

1. 穷人总是凭空臆测

我们可以来做个简单的测试,如果你有一只狗,然后我告诉你,这只狗的尾巴也称为腿,那么,这只狗共有几条腿?我总会在课堂上问这个问题,有九成以上的人会告诉我,它有五条腿。

很可惜,这只狗依然只有四条腿。因为即使我把尾巴称为腿,它也不是真正的腿。

你也许会觉得这个问题很无聊,可是我要告诉你,很多人在投资时,都因为不肯相信自己所见和常理判断,而做了错误的选择。

举例来说,前一阵子我朋友买进了一只股票,结果没半个月就在高位套牢。其实就我所知,这家公司的财务状况一直岌岌可危,实在想不出他买的原因是什么,问了半天后才知道,他有一堆朋友都喊进这只股票,他认为对方一定有什么小道消息,所以也兴冲冲地跟着买进,结果就是下场凄凉。

如果你老是理所当然地凭空臆测,抢到的恐怕只有危机而不是先机。

2. 不愿离开投资安全区

这是大多数人都有的迷思。所谓投资安全区指的是名人、企业家都认可的投资领域。这片领域通常欣欣向荣、资金充裕,而且投资人不少,因为大家都认为,既然名人都敢保证,应该不会有太高的危险性。

事实上我不能否认这的确能提高投资安全性,但是如果你不愿意离开这个安全区,就永远只能跟随别人的脚步走,于是形成起步比人晚、离场比人慢的局面,这对任何投资来说,都是极为不利的结果。

3. 短期利润导向

短视近利向来是造成追高杀低的主因。可是你知道吗?巴菲特藉由长期投资价值股票,以每年百分之二十五的报酬率增加财富,他的波克夏投资公司一九六五年时,每股股价才十八美元,但是经过四十三年的增长,现在股价已经超过每股十三万五千美元了。这种获利上的蝴蝶效应,短时间内是看不出端倪的,偏偏穷人总是半途而废,在景气低靡的时候转换到其他的投资安全区,反而错过谷底翻身的机会。

你必须先克服这三点,认清你一直认为是安全区的投资地域其实充满危机,才有可能找到真正能加倍增值的获

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

083 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

利标的。

★第二：愈是令人兴奋的市场，愈需要冷静★

美国有一位出版商为了仓库滞销的大批书籍日夜发愁。

忽然，出版商计从心来，透过朋友的关系，送给总统一本精装样书，总统阅读这本书以后，基于礼貌，说了一句话：“这是一本好书。”

出版商得到响应后，马上用这句话大做广告，不到半个月的时间，仓库里堆积如山的书籍全部销售一空。

过了一段时间，又有一批书籍滞销，出版商尝到甜头，再次寄一本书给总统。可是吃了上次的闷亏，这一回总统毫不留情地批评：“这本书很糟糕啊！”

没想到，出版商大肆广告宣传：“有一本总统认为很糟糕的书出版了！”

不到半个月，滞销书籍同样又销售一空。

几个月以后，出版商又用同样的手法寄书给总统，不过，这一回总统学聪明了，不发表任何意见。

出版商得知总统不对书籍给予任何评价，在书籍广告上这样写着：“有一本总统无法评价的书籍出版了！”

很多人都想知道有什么书籍连总统都无法评价，于是

这一本滞销的书籍,没几天又销售一空。

在金钱和投资市场上,有很多精明的企业家、投资者、商人,常会利用各种言论、影响力、吸引力……让你觉得不做这项投资未来一定会后悔。但是如果你听信他们的话,就会像故事里的这群读者,根本不是基于产品好坏做选择,而是基于被言语挑起的好奇心,如此一来,你就无法客观判定正确的投资方向。

只要我们在做投资前,拥有这两大共识,想要掌控有限资源进行投资就不是难事,也才不容易被炒作因素所吸引,做出错误的决定。

★致富黑盒子——馆长抓贼★

有一个博物馆被偷了,损失了十件珍贵文物,幸好有一枚珍贵的钻戒没有被偷走。警方经过好几个月的努力,依然找不到线索,这时一直很低调的博物馆馆长,却提议让电视台采访他。

于是电视上播出记者采访博物馆馆长的镜头。记者问他:“请问这次博物馆一共被偷了多少件文物?”

馆长伤心地回答:“一共不见了十一件宝贵文物。”

“这些文物大概价值多少?”

“它们的价值是很难估算的,光是一枚钻戒就价值上亿

致富格言:市场永远是对的,轻视市场走向的人,一定会吃亏。

085 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

了。”

在采访播出后没多久，警方就查到线索顺利地破了案。
线索来源很简单，几个盗贼在殴斗时被警方抓获，而他们殴斗的原因竟然是互相猜疑究竟是谁私藏了第十一件文物——那枚钻戒。

市场上常会有许多假消息，听信这些假消息而丧失冷静的投资人，注定成为最大的牺牲者。



03

不景气是富人的财神爷

087 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



富人如何靠“因果法则”致富？

没有侥幸这回事，愈是偶然的意外，愈代表它是精心设计的安排。

——爱因斯坦

(Albert Einstein; 科学家)

有一天，一家日语补习班来了一个白发老翁要报名。

“您要为孙子报名吗？”柜台小姐亲切地问。

“喔，不是的，是我自己想报名。”

听到这句话，柜台附近的人全都诧异地将眼光转向他。

老人有些尴尬地解释：“因为我儿子娶了一个日本媳妇，她每次都笑着对我叽叽咕咕，可是我都听不懂，所以想趁现在赶快学一学。”

“可是，”柜台小姐看了一下他刚刚填的数据表，“您现在都六十八岁了，想学好日文至少要两年，到时您都已经七十岁了……”

老人听了无所谓地耸耸肩：“难道我现在不学，两年后

就会变成六十六岁吗？”

我在这几十年的投资经验和讲座中，总是不断发现一些看似微不足道的小细节，但是这些细节，常是使贫富差距变大的原因。例如，对“因果”的看法不同，就造成富人与穷人在时间利用和待人处世上的极大差异。

如同前面这个故事所表达的，多数穷人就像那位柜台小姐一样，用直觉式的反应去思考“现在应该”做什么事，又“不应该”做什么事；而富人却是在认清目标后，再来决定“现在必须”怎么做。

可是你知道吗？任何获利或投资成就，必然都是运用因果法则的结果，而前述这两种迥异的思考和做事方式，就决定了富人可以运用因果，穷人却必须被因果所运用。

所以我总是说，富人是为了“得到结果”而做事，穷人却总是做了事，才等着“承受结果”。

★ 送礼的理由 ★

我常常举一个简单易懂，而且常常发生的例子，就是“送礼”。

如果我问你，你通常是基于什么原因而送礼给一些好朋友，你的回答会接近以下哪一个答案？请先不要看右边的统计数据，依照直觉来回答就好：

致富格言：只要人们的欲望无穷，经济成长就不是问题。

089 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

1. 因为他曾经送礼给我,所以我也要送他… (74.2%)
2. 没有特别的理由,就是想送…………… (15.1%)
3. 我先送他,未来他也会送礼物给我…………… (10.7%)

这时候再看看右边的统计数据,聪明的你应该已经猜到我要说什么了,通常数据最高的,代表的是穷人的思维模式,而分数最低的,则是富人的思维模式。所以,你可以先暂时将自己归类了。如果你选到第一个,那么恭喜你,因为你和大多数人的行为模式是一样的,不会显得格格不入;如果你选到第三个,我更要恭喜你,因为你具有成为富人的潜能。

噢!对了,差点忘了,如果你选的是第二个,通常代表你具备优质的人脉关系,朋友偏少,却个个要好,这些朋友将在你致富的路上,给予相当多的协助。

为什么我敢这样断言呢?因为这和因果法则也有绝对的关系——穷人总是因为从别人身上得到好处才送礼;富人送礼,则是为了得到未来的好处。

我一直都记得,在我面临人生最大挫折的时候,唯一给我支持、愿意资助我的那个朋友,告诉我一句话:“我借钱给你,是因为我知道你可以再次成功,到时候我们再继续合作。”

我的家人知道这件事时,都对他充满感激和感动,我当然也是,但只有我真正了解这句话背后的意义:“等你站起来后,别忘了给我回馈。”

这也是富人能成功的投资术之一，他们总是比穷人先看到结果，然后让事情照着他们希望的方向走。

★ 先看到未来，才能开创未来 ★

号称世界八大奇观之一的尼加拉瓜大瀑布，每一分钟就有大约七十五万吨的水量一泄而下，毫无意义地流失掉。

直到有位水利工程师在那里观察了一年后，决定组成一个团队，在瀑布下面设置一座大型机器。在大家还搞不清楚他们想做什么的时候，这座机器已经开始产生出上千万千瓦的电力。从此，工业的发展急速进步，成千上万的家庭有了光明，大量的产品被生产并运到世界各地，这种新能源使道路被开通，建设逐一兴起……有人说它是美国工业发展的救星，而这一切，都是因为这位工程师设法看到未来，才激起开创的动力。

当我们打算小钱致富的时候，你必须先设想未来想要过怎么样的生活，才能从现在开始规划、创造、打造通路。

所以你现在应该知道富人是怎么靠因果法则致富了：他们总是自己先种下因，未来再采收丰硕的果实，而不是像一般人一样浑浑噩噩，等着市场机制或时局变迁来决定自己的未来。

致富格言：只要人们的欲望无穷，经济增长就不是问题。

091 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

★致富黑盒子——投资大师科斯托兰尼十律★

1. 要有主见，三思后再决定是否应该投资，如果是，应该在哪里？什么行业？哪个国家？
2. 要有足够的资金，以免遭受压力。
3. 要有耐心，因为任何事情都不可预测，事情发展方向常常都和大家想的不同。
4. 如果相信自己的判断，就要坚定不移。
5. 要随时考虑自己想法中可能出现的错误。
6. 随时察看投资清单，并检查现在还可多做哪些投资。
7. 如果看到新的局面出现，就应该重新思考手上的投资分配需不需要转换。
8. 只有在一项投资具有远大的发展前景时才下手。
9. 随时想到一定会有意想不到的因素，成为你投资的阻碍。
10. 即使自己是对的，也要保持谦逊。



富人的 PRADA 包,比钞票有价值

投资犹如生孩子,贵精不贵多。

——曹仁超

(投资专家)

我还记得自己在二十岁的时候,靠着完全的股利,买了人生中第一块名牌表,当时花了我将近十万块,父亲气得狂骂我是败家子,弟弟说我实在贱得不像样,连朋友都说我一定没几天就会被小偷盯上,只有母亲拍拍我的头,说我干得好(这也是理所当然的,因为她才是一切的始作俑者,一开始就是她怂恿我去买的)。

对我而言,由于它是我靠完全获利买到的,对我具有启发性的纪念价值,甚至在我人生最惨淡的时候,也没有将它卖掉。

可是你知道吗? 现在这块表在二手市场上的价格,居然可以让我带老婆跟着最高级的旅行团到南极一趟,回程时甚至能去迪拜饭店住好几个晚上,而且,还有得找。很多人

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

093 让钱流进你的口袋

THE FIRST STEP TO FINANCIAL FREEDOM

听到它的身价，都会用羡慕又嫉妒的口吻说些“运气真好”、“便宜你了”的风凉话，可是很奇怪，就是没人问我，当初为什么会愿意花那笔钱在一块平常只能锁在抽屉里的表上面。

这就是穷人的陋习之一，大家总是既羡慕又嫉妒别人得到的，却从不反思自己和那些“幸运的人”有哪些想法和行为不一样。

其实在面对同样一大笔金钱时，富人和穷人的思考逻辑是完全不同的。因为大部分有负债的穷人都希望先把债还清；没负债的穷人则会把一部分的钱，拿来犒赏自己的辛劳。然后不管是哪一类的穷人，都会为自己成立一个买乐透基金，希望能一夕致富。

可是富人最重视的，却是“先保值，才能增值”。

他们并不会执着在一定要看到“钱”，而是这笔钱怎样才能发挥最大的效益，并让这个效益长久持续。在他们的眼中，资产不只是钞票而已，其他像 PRADA 包、古董、房地产、股票债券、专业技能，甚至是一趟文明古国之旅，其背后的价值或增值力，都比钞票更高。

所以富人即使要买乐透，也是用算牌、包牌的方式，就算没中到大奖，小奖也能回补买乐透的金额；他们当然也喜欢买奢侈品，但是除了要自己看顺眼，有没有未来市场才是

主要考虑。

★增值效应不见得马上能看到★

有一位果农住在深山里,生活过得十分困苦,于是他四处寻找致富的好方法。

有一天,有个从外地来的商人给了他一样好东西,虽然那只是十粒不起眼的种子,但是商人说,这不是一般的种子,而是一种叫做苹果的水果,只要种在土壤里,种上两年时间,就能长成一棵棵苹果树,结出很多香甜又爽口的果实,因为稀有,一定可以卖很多钱。

果农在欣喜之余,急忙将种子收好,挑了一片人烟稀少的山顶地种植。经过两年的辛苦耕作,种子终于长成十棵茁壮的果树,也结出许多苹果来。

在采收果实的那一天,果农十分兴奋地走到林地,可是当他气喘吁吁地爬上山顶时,心脏病差点发作,因为那十棵苹果树结出的苹果,竟然被飞鸟和动物吃个精光,只剩下满地的果核。

想到这几年的辛苦工作和期盼,果农不禁悲从中来,因为他的致富梦就这样破灭了,他只能继续辛苦工作,也几乎没再回到这个山顶来。

有一天,他偶然又走上山顶,然后突然愣住了。

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济增长就不是问题。

095 让钱流进你的口袋

THE MONEY MAKING STRATEGY

因为在他面前出现了一大片茂盛的苹果树，上面结满了果实。

这会是誰种的呢？

在疑惑不解中，他思索了好一会儿，才想到唯一合理的答案。

原来这一大片苹果林，都是他自己种的。

就在几年前，当那些飞鸟与动物吃完苹果后，就将果核吐在旁边，经过几年来的生长，种子竟然慢慢发芽成长，终于长成一片更加辽阔的苹果林！

很多穷人都以为将钱花掉就是“失去”，可是对富人来说，有目标地失去，其实是一种获利的方式。

我们每个人都是果农，而财富能不能增值，就取决于我们有没有先舍后得的眼光。

★现在就决定你未来有多少钱★

李嘉诚曾经在自传中写道：“如果每年存一万四千港币，把这些钱拿去做年报酬率百分之二十的投资，十年后只能买一辆车，二十年后也只有两百六十多万元，但是四十年后，你就是亿万富翁了。”

如果每年的投资报酬率达到百分之三十，那么你离一亿元更只有三十年。

当然,在通胀问题逐渐浮现的社会中,如何让财富增值真的不是一个简单的议题。可是愈是身处困境,现在的决定就显得愈重要,因为只有现在的你才能决定未来的你能有多少财富。

光是在家数钞票、看着存折里的数字、不断把钱存进银行,虽然能让钱直线上升,但是只要一把钱领出来,加上物价涨幅,它增加的幅度实在是小得可怜。

可是富人不一样,他们把这笔钱拿去买 PRADA 包、买基金股票房地产,虽然手头上没有现金,但是买回来的东西不但能保留原本的价值,增值空间也绝对比把现金留在身上更好。

换个方向想,如果你不希望未来还是过着和现在相似的人生,就不应该重复现在的理财方式。毕竟,当你完全没有改变的时候,怎么可能期待未来能有所改变呢?

所以,不要再迷信把钱留在身上的传统作法,因为这只会让你的钱愈变愈薄,愈来愈没价值,甚至连生活质量也不能保障。

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

097 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



莎士比亚舞台剧的门票,到底值多少钱?

不是你控制钱,就是钱控制你。

——T·哈福·艾克

(T. Harv Eker; 巅峰潜能训练公司董事长)

自小母亲就爱带我去看表演,举凡舞台剧、歌舞剧、音乐剧……只要有时间,我们一定共襄盛举,而弟弟偶尔也会被迫参与。

有一次,在前往表演场地的途中,母亲突然问我一个问题:“你觉得,如果《猫》(CATS)的第一流表演者来台湾表演,你愿意花多少钱买门票?”

我想了一下,告诉母亲大概一万二,因为我愿意不计代价,坐在最前排。

弟弟也想了一下,说八百块差不多,反正坐在后面,听得到声音,看得到大屏幕就够了。

“那你觉得爸爸会接受这个价钱吗?”

我想都没想马上摇摇头,“免费的他都不一定会来了,更何

况要花比平常还多的钱。”这次连弟弟也在一旁狂点头附和。

“那你们觉得,为什么同一场表演,你们兄弟俩和爸爸对价格的看法会有这么大的差别?”

“我想……是大家的需求不同吧!”

我想到,其实父亲不是没有生活品味的人,只是他偏好看书、看经典电影,对表演比较没兴趣。相反地,弟弟喜欢动态活动,看表演只是偶尔配合家人的心灵之旅,他愿意出的价格当然低。

母亲当时没有特别说什么,不过,后来我还是渐渐发现这个答案是正确的,而且和所有的投资理财概念密切相关。

★ 标价是人决定的,而不是物品本身 ★

举个例子来说,我和妻子平常还挺喜欢到二手市场或跳蚤市场走走的,一来是贪图热闹,二来是在这些地方真的可以淘到不少宝物。

我家里有个清朝乾隆时代的官窑青花瓷碗,就是眼尖的太太在一堆破铜烂铁中找着的(顺道一提,她家原本就是专做古文物研究的),虽然边角有些缺陷,价格倒还不低。

当然也有人会质疑,说这种古董怎么会沦落到二手市场去,而且那时候只花四十块就轻松入手?

让我告诉大家为什么,因为资产或商品的价值原本就

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

099 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW IN TO YOUR POCKET

没有标准定价,一切都和人的需求和价值观有密切关联。这件流离失所的古董流到跳蚤市场里,当然也和它遇不到伯乐有关系。

这种例子有很多,同样一张莎士比亚舞台剧的门票,对知识分子来说是有价的;但是一般蓝领阶级的人捡到门票,绝对不会把它和钞票联想在一起,说不定只看一眼,就揉一揉丢了。

战国时代不也有个著名的故事:

庄子的朋友惠施有一天说:“魏王给了我一些大葫芦的种子,我把它们拿去种,长出来的葫芦果然很大,可以容纳五升的水,但是装满水后拿起来就破了。既然无法装水,我就把葫芦剖成两半当勺子,可是因为它太宽,深度又浅,所以也不方便使用。我一气之下就把它打破了。”

庄子听了,惋惜地说:“哎呀!多可惜,既然不能用来装水,那你大可把它放在水里,然后任由它载着你在水上载浮载沉、悠哉游哉,多么逍遥自在啊!都是因为你天生劳碌,只想拿它来做事,却没想到别的地方也能用得到它。”

一件东西有多少价值,真的和它本身没关系,全看每个人对它的需求有多少。

同理可证,股票、债券、兑换券、优待券、机票……都是由人的需求决定,当需求的人愈多,而且东西愈独特,价值

就愈高。

富人的获利来源,几乎都来自这些不同人的不同需求。而且,这些需求是可以被制造出来的,例如名画、古董、限量精品包……即使真正看得懂的人没几个,只要透过各种宣传方法,例如名家背书、强调未来增值空间、拥有它是身价、品味、鉴赏力的证明,大家对它们的需求就产生了。

而在投资市场上也一样,利多消息下的高价股票人人抢着要,也是这种类似抢限量精品的心态引起的。现在你知道大家为什么总往人多的地方走了,人多的地方,当然会产生比较多的需求,致富的机会就相对广大。

★ 避免花大钱投资赔钱货 ★

但是相反地,当你估错市场需求时,往往只能得到赔钱货。

有三个离家闯天下成功的儿子聚在一起,讨论各自送给母亲的礼物。

大儿子吉米说:“我为妈妈盖了一栋大房子。”

二儿子詹姆士说:“我送给妈妈一辆奔驰,还附司机。”

三儿子汤尼说:“我想我一定打败你们了,我知道妈妈非常喜欢读圣经,也知道她的眼睛不好,所以我送她的是一只会朗诵全本圣经的棕色鹦鹉,总共动用二十名修士,花了整整五年的时间来教这只鹦鹉,我还得每年奉献十万元,他

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

101 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

们才肯训练它。不过这是值得的,妈妈只要说出章节名称,那只鹦鹉就会开始背诵圣经给她听。”

过了不久,这三个儿子就收到妈妈寄出的谢卡。

母亲给大儿子的信写着:“吉米,你盖的房子太大了,让我很困扰。因为我只住在其中一个房间,却得打扫整栋房子。”

给二儿子的信则写道:“詹姆士,我太老没办法外出,整天都待在家里,所以我从来没坐过那台奔驰,可是司机还是定期向我要加油费,每年还要缴税金。”

她给三儿子的信柔和许多:“最亲爱的汤尼,你是三个儿子中唯一知道妈妈喜欢什么的……”看到这里时,汤尼示威似地向两位哥哥笑了一笑,然后……“谢谢你送的那只鸡,非常好吃。”

当你认清一样东西的价值取决于每个人对它的需求时,就该知道绝对不能守着自己固有的常识和认知来做投资。你必须走进投资市场里,做一番观察和实地了解,才有可能准确地预知需求,将莎士比亚的舞台剧门票,卖给真正懂得欣赏,并出高价买下它的人。

★致富黑盒子——谁会当选?★

有六个男孩子同时爱上一位女孩,因为这六位男士的条

件极佳,所以女孩也很伤脑筋。于是她出了一道题目,要这六位男士对她说一句示爱的话,谁能打动她就能和她交往。

第一位男士拿出一把玫瑰花:“你就像这束红玫瑰,永远在我心盛开。”

“哎!可惜好花不常开。”

第二位男士则说:“我真的不能没有你,你是属于我的。”

“说得好像我是你家的佣人。”

第三位男士说:“你是我心中不灭的灯,我会用整个心来包容你。”

“包得密不透风的,灯还不熄吗?连换灯泡都麻烦。”

第四位男士开口:“我只希望你能过得比我好。”

“那你来这里干嘛?”

轮到第五位男士:“你想要天上的星星、月亮、太阳,我都会去为你摘下来。”

“你都摘下来了,那别人怎么过活啊?”

终于换最后一位男士,他交给女孩一只毛绒绒的玩具熊:“我是属于你的,就像这只熊,要杀、要剮随便你。”

“哎,要杀、要剮都舍不得,只好带回家啦!”于是,第六名男士雀屏中选。

市场的机制是,创造需求,就创造了自己的价值。

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

103 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW IN TO YOUR POCKET



“烂苹果上市”理论——投资客和银行不会让你捡便宜

购买强势股的基本要务,是认清它的真正价值,并在大家都认为它烂得可以时,放手买进最多股票。

——肯尼斯·费雪

(Kenneth L. Fisher; 费雪投资公司总裁)

投资要真正获利,犹如你要用低于市价的价格,去买到最新鲜的苹果。但是我们一般人的途径,都是去水果摊或菜市场买,这样一来就绝对买不到好价格,因为中盘、大盘和摊贩就要赚个好几手,再加上运费和包装纸盒,上好等级的苹果价格马上翻涨好几倍。结果一般人只买得起中下等的苹果,所以摊贩就把这些中下等的苹果再做一层包装,好把价格再稍微提高一点,这就是富人都知道的“烂苹果上市”理论。

为什么要提到这个理论? 因为我发现,有很多人都忽略“获利”才是大家在市场上竞争的主要目的。

想想看,你身旁是不是有很多朋友,在看了证券公司或银行那些权威、感人广告后,就进场买金融商品,满心期待可以从中赚到钱,然后像广告中的画面一样,和家人在碧海蓝天的沙滩上,轻松听着理财专家向你报告目前获利又倍增多少……

但是事实是,广告只是广告,而且,任何广告,尤其是电视广告,成本都相当高,这些成本最后还是要转嫁到这些投资人身上。

如果这些企业无法从中获利,你根本不会看到它们积极推广这些投资。

同理,你想从投资客或银行手中,买到他们口中可以增值的未上市股票或房地产,无疑是请鬼抓药单。

事实上,巴菲特从来不买也不建议买 IPO (Initial Public Offering; 企业透过银行首度公开发行的未上市股票)。因为,银行本身进货的成本,可能就已经是这家企业实际的净资产或价值。

举个例子来说,如果银行以每股十五元向企业包下股票,你就要相信银行已经做过仔细调查,并了解这家企业的基本面或获利能力和潜质,综合下来差不多就是每股十五元,甚至低于十五元。因为银行不是白痴,不可能去做高风险的亏本生意。

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

105 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

接着,透过银行的包装发行,将 IPO 的股价以每股二十元卖出,银行就能赚取差价,而那多出来的五元风险,则由投资人来承担,好运的话可以等到二十二块再卖出;歹运的话只好把股票拿回家当壁纸贴。

虽然看起来很黑暗,但事实就是这样,证券公司的金融商品,都有包装的成本和风险转嫁的专业能力,有智慧的富人,绝不会掉入这种陷阱里。

★“自私”是经济市场运作的基础★

亚当·斯密(Adam Smith)曾经在《国富论》(The Wealth of Nations)中,提到一句经济市场上的精辟见解。

他说:“我们的晚餐并非出于肉商、酿酒师或面包师傅的善心施舍,而是出于他们的自利心。我们从不向他们提到我们需要什么,而是提醒他们在交易中能获得哪些好处。”他还提到,个人通常只在意自身的经济安全和自身获利,但也因为这个过程,才使社会上的需求得以满足,同时增进公共利益。

换句话说,为了个人利益而努力是人类与生俱来的天性,也是经济市场存在的动力。

所以,想在市场上获利只能靠自己用心做功课,如同你如果要用最合理的价格,买到质量最好的苹果,就要花点时

间直接到果园去挑选,运气好的话,说不定还能因为面对面谈得来,说服老板以后帮你免费配送。

★ 吃亏不是占便宜 ★

朋友最近买了一份投资型保单,纯粹是为了替友人冲业绩,可是过了一年后他才知道不妙,因为同样一笔钱,他拿去做别的投资已经获利百分之二十以上,这份保单的账户价值却依然是零!

原来第一年他所缴的费用全进了保险费里,即使到了第二年,也只有百分之三十能进到投资标的,不管怎么算,都比他自己投资还要划不来,气得他大叹交友不慎。

虽然我也很同情他,但这里是投资市场,你不可能奢望经济市场上有人愿意无条件付出,如果有人真的这么做,那么他应该被转调到公益团体去。

二十世纪初期,有个爱尔兰家庭要移民美洲,可是他们很穷,只能买到最差的船位,当他们被带到甲板下睡觉的地方时,全家人以为整个旅程都只能待在这个阴暗破烂的地方,而他们也真的这么做,每天都用羡慕的眼光看着去餐厅吃豪华大餐的人,然后默默吃着自己带来的少量面包充饥。

可是他们的东西很快就吃完了,父亲只好去拜托服务人员,请他们施舍一点食物给全家人吃。

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

107 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

服务人员听了非常讶异：“你们上了船，本来就可以取用上面的所有餐点。”

“是吗？可是我们买的是最廉价的船票……”

“你的船票只决定你睡觉的地方，并没有限制你不能用餐啊！”

在投资市场上，吃亏绝对不是占便宜，如果你和其他人做一样的投资，却得到较差的报酬，不管是自愿或非自愿的损失都只代表一件事，就是你被坑了，原因则出在你还不够精明，还没认清投资市场的真相。

★致富黑盒子——到底谁吃亏？★

有位面包店老板气冲冲地跑到法院，控告长年供应他鲜奶油的农场主人诈欺，每次送给他的鲜奶油都会少两百克。

农场主人觉得很莫名其妙，因为他在送货前都秤过重量，绝不会有缺斤少两的事情发生。

面包店老板听到这样的辩词，马上将农场主人前一天刚送到、还没开封，上面标明一公斤的鲜奶油拿出来秤，没想到真的少了两百克。

法官当下生气地质问农场主人，明明重量少了这么多，竟然还敢睁眼说瞎话！

农场主人无辜地对法官说,他农场中没有磅秤,一向都是用传统的天秤来秤重量。而他每次运送鲜奶油给面包店老板时,都会顺便买一公斤的面包回农场当做餐点。为了省事,农场主人回到家,就在天秤的一端放上买回来的一公斤面包,另一端则摆上相等重量的鲜奶油,准备下次给面包店老板送货。

这下法官可伤脑筋了,根本不知道到底该判谁吃亏。

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

109 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



坐对车,比车票价值高低更重要

很多人的股龄很长,却财来财去。因为如果不认真做研究、分析,即使炒了十年股,其实没有一天真正认识投资市场。

——张永安

(基金操盘家)

我常常觉得在投资世界里只有两种人,第一种是靠自己努力的人,第二种是靠别人努力的人。

这两种人最后只有两种极端的差别:第一种人会变成穷人,第二种人才有机会变成富人。

别忘了,现在可是中产阶级逐渐消失的社会,如果要打个比方,这两种人就好像一个走路,一个坐车。走路那一个就算脚再长、体力再好、跑得再快,也追不上那些坐车的家伙。

想要搭顺风车,一定要懂得运用整体经济的走势,以及众人的集体需求和消费意识来赚钱。虽然前期作业比较繁

杂,但成果一定比自己单打独斗、自己生产销售来得快。

其实正如许多投资专家所说的,你生活中最常发生和出现的场景,必定和下一个投资策略有绝对的关联。那么,我们从近几年来沸沸扬扬的各种并购案,就可以一窥未来趋势的端倪。

我想,在经济市场上有几件大事应该还深植在大家脑海中,其中之一是二〇〇〇年时,雅虎台湾(yahoo)和当时台湾最大搜寻网站奇摩(kimo)的合并案,这一步被视是雅虎进军台湾最成功的策略;到了二〇〇六年,雅虎和奇摩所合并而成的“Yahoo! 奇摩”,又收购台湾最具知名度的部落格和网络相簿平台——“无名小站”,直接接收无名小站所属的二十万会员数。

而后来居上的 Google 则花了十六点五亿美元,购并在网线影音分享平台 YouTube,让原本只重视文字的搜索引擎,跨足影音下载服务,股价当时直接上涨百分之二。而为了打进被百度(Baidu)所独占的中国市场,Google 更决定与中国最热门的软件下载网站迅雷(Thunder)长期合作。

这两个世界搜索引擎的龙头为了占有领先地位,已经展开蚕食鲸吞的收购战争,而不是自己花时间研发,而且势力愈来愈庞大,想当然耳,其他起步晚的那一些竞争者,注定要被淘汰。

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

111 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

这些例子都在诉说一件事，跑得最快的人拥有最多机会，来得慢的人，连残渣都捡不到。这也难怪富人总是愈富，而穷人总是愈穷了。

★适时换车是重点★

了解搭车的重要性还不够，选择投资标的或任何工作，更要评估你选到的到底是特快车还是货运车。前者里面有冷气，舒适又快速；后者搞不好只能和猪、牛、羊挤在一起，时速不到四十还臭气冲天，简直是浪费生命。最惨的是，货运车的终点站往往是荒凉的农村或草原，而不是度假胜地或购物天堂。

我看过很多投资人为了省钱，只想花小钱去买一些垃圾股，希望它有朝一日能起死回生。熬了两三年后，别人花三万买的股票一张涨到五六万，而他一张两千元的股票，还在两千二三附近徘徊，连想去高级饭店住一晚都不够。要是社会经济不好，别人狂跌后价码还能保留个位数，而这些垃圾股，恐怕连拿来当壁纸都被嫌破烂。

还有另一种情况更可怕，要是你搭错车往反方向开去，就算车子跑再快都没用。

我最近刚好看到一则新闻，内容是说在英国诺福克海岸地区，因为房子建在沙滩高地，直接面对美丽海景，一直

以来是房地产投资客和小旅馆经营者的最爱。十年前这个地区的一间小房子大约要价两万英镑,让大家趋之若鹜。可是现在繁荣景象不再,因为这个地区近几年受到海水侵蚀破坏,海岸线节节后退,许多住屋被海水淹没,房价当然也直线滑落。现在一间房子从上百万台币掉到只剩六十块台币,这笔钱在英国,连一条吐司面包都买不起。

我想告诉大家的是,投资就像选车、坐车,成败关键在于车票多贵,而在于你是否坐对车。当你发现现在的标的毛利低、风险高,跳车、换车永远来得及,可别傻傻坐到终点才下车,到时候想走回来,可要花费更多时间。

★致富黑盒子——不能做的生意★

有一个工匠靠修理家具、制作一些小玩意儿为生。有一天他走在路上,碰到皇帝到郊外来游玩,不小心把皇冠摔坏了。工匠便自告奋勇,把皇冠给修好,皇帝非常满意,就赐给他许多金银财宝。

工匠很高兴地回家,却又在路上看到一只老虎躺在地上,伸出一只爪子好像要表达什么。工匠走过去一看,原来虎爪上扎进一根大刺,他马上替老虎拔掉刺,老虎马上欢天喜地地离开。

没一会儿,老虎居然衔来一头鹿放在他眼前,工匠更高

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

113 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

兴了，左手拿着财宝，右手提着鹿，一进到家门就对妻子说：

“我不必再敲敲打打赚些小钱了，原来有两样手艺可以马上替我赚进财富。”

“什么手艺？”

工匠在门上写下几个大字：“专门修补皇冠，为虎拔刺。”

没多久，他们夫妻俩就饿死了。



凡事不专心,才能成为富人

机会的寻找者了解,只有转变才有机会;而问题的解决者,只关心昨日之事。

——约翰·奈思比

(John Naisbitt;趋势大师)

我们家和很多家庭一样,都是“3M”产品的爱用者。

提到“3M”,大部分人都会联想到便利贴、无痕挂钩、抹布等实用生活用品,可是一问起它到底“是家什么公司”时,却很少人说得出所以然来,答案可能从代理商到贸易商都有。

那么,我在这里告诉大家,其实它是一家产品开发和制造公司。

不过,现在好像又不能这样定义了,因为“3M”后来“不务正业”地正式跨足电子商务领域,成立了一个购物网站,让消费者可以透过在线交易的方式直接购买“3M”商品。

日常用品制造商和电子商务产业?这两个领域的联结

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

115 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

性还真小。

可是藉由这个转变,不但节省了“3M”的产品上架费,还吸引不少原本和生活用品关系不紧密的新兴网络族群。最重要的是,他们能准确掌握终端消费者的信息,不像以前公司还要印刷回函、等顾客寄送回函、花时间人力处理数据……这种网络营销方式不仅省下数十万的成本,还能做到真正的顾客管理和更好的服务。尤其透过第一手的电子调查数据,产品管理也做得更精确。

根据统计,“3M”创意生活专卖店已经带来一千多万的业绩,后端客服和市场调查节省的成本,也已经超过一千万元。

巴菲特常常把一句话挂在嘴边:“很多大企业之所以会倒闭,不是不用心,而是他们都太专心活在过去了。”

在经济市场中,万物都是跟随时间而流转起伏的,没有一个产业或经济模式,可以让你用一套方法就能永远在里面赚到钱。这表示万事万物都有尽头,再畅销的产品也有生命周期,如果没有花点时间“不务正业”,观察本身经营或投资产业以外的事物,很快就会被快速变化的潮流所淘汰。

★ 俄罗斯方块的大学问 ★

在这里,我想先谈一下以前让我爱不释手的“俄罗斯方块”。

这个从七〇年代开始风行的小游戏历久不衰,我想,正在看这本书的读者应该都曾经体验过,拿它来说明是最好不过的事了。

这个游戏是由七种固定的基本图型,并藉由旋转方向来做搭配,除了要设法安置落下来的方块,更要兼顾旁边显示的下一个方块形状,才能思考最好地分配组合(图 19-1)。

只有当玩家将这些不规则形状组合得一片平整,中间没有空缺时,渐渐上送的方块才会消失;如果玩家一次让方块消失得愈多,分数就愈高(图 19-2)。在此同时,方块下降的速度也会愈来愈快,玩家除了手要动得快,思考更要跟着变快,才能顺利过关。

我知道,很多人已经开始想摔书大喊:“天啊!俄罗斯方块又和我想小钱致富有什么关系啊?”

事实上,它们真的有关系。

还记得我们这篇一开始的主题吗?“凡事不专心,才能

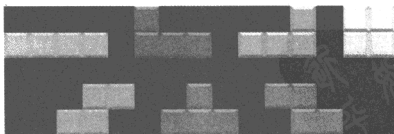


图 19-1: 经典游戏再现,俄罗斯方块的七种基本图型。

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

117 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

成为富人”。

俄罗斯方块就是一个“不专心才能成功”的真实例子。你必须留意游戏中目前的状况来安排落下来的方块，先转对方向再安插到对的位置。更重要的是，你还要分心关注下一个掉下来的方块是什么，为它预留一席之地才可以。也就是说，你除了要留意过去、活在现在，还要关注未来。

一旦你太专注在眼前，或是转变的方向错误，就很容易错失外界信息，导致前述巴菲特所说的失败后果。

我觉得福特汽车公司(Ford Motor Company)或许可以用悲惨的姿态，当这个失败例子的最佳代言人。

福特汽车于一九〇八年上市的T型车(Model T)，在二十年内创下销售一千五百万辆的佳绩，但是后来销量逐渐

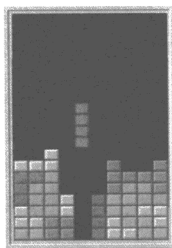


图 19-2: 如果没有意外, 这将是最高分的组合方式。

萎缩。等到其他车厂纷纷出产更吸引人的新车后，亨利·福特(Henry Ford)终于决定制造另一种A型车(Model A)来竞争。

可是为了这个改变，工厂停工了好几个月，结果克莱斯勒(Chrysler)趁势崛起，通用汽车(General Motors Corporation)甚至窜升为业界的龙头老大。

为什么向来深怀远见的亨利·福特居然没能提前看见 T 型车已经走到尽头，直到最后一刻才开始动作，导致公司无法平稳地走过转型期？

最主要的原因，是因为他坚信顾客对基本交通工具的需求不会变，加上对自己的产品太专注也太有信心，让他对其它充满噱头的车子不屑一顾，终于赔上自己在业界的第一名。

如果大企业常常会因为忘了“分心”而减少获利，那么，这正是我们进行投资时，不能小看的关键点。

★有变动才能让钱持续入瓮★

我很喜欢台湾食品大厂新东阳董事长麦宽成所说的一段话：“当单一品牌愈来愈成熟，我们要思考的是怎么让企业永续经营，甚至以截然不同的面貌呈现在消费者眼前，在相辅相成的动力下茁壮成长……”

光凭这句话，就让我有信心投资这家公司。

穷人在进行投资时，常常只顾盯着自己的投资标的看，心情也随之起起伏伏。我就听说，股市只要下跌一千点，到精神科挂号的人就会多三成。姑且不论这是不是有效数据，我可以告诉大家的是，如果你只顾盯着自己的标的看，至少会有你所投入资金三倍以上获益和你错身而过。

致富格言：只要人们的欲望无穷，经济成长就不是问题。

119 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

我常常告诉朋友,如果你在野外抓到一只鸡,并把它关在笼子里,那么不管它变胖或变瘦,它还是一只鸡;但如果你注意一下外圈,说不定能发现一头原本要冲撞你的野猪,避开危险。更棒的是,如果你能逮到它,获利可不是一只鸡可以相比的。

富人就是这样,他们往往兴趣多元,从不专心执着一个标的物,自然可以比穷人避开更多风险,并跟上趋势和潮流,获取更多利益。

★致富黑盒子——伟大的剑士★

有一个名叫柳生又寿郎的人,因为不肯接受父亲的教导专心学剑,因而被父亲逐出家门。

受到刺激的柳生发誓要成为一名伟大的剑士,就独自去求见当时最负盛名的宫本武藏,要求拜师学艺。

见到宫本武藏后,他热切地发问:“假如我努力学习,需要多少年才能成为一流的剑士?”

“你的全部余年。”

柳生急了:“这怎么可能?我父亲年纪大了,我要在他生前就能看见我成为一流的剑士,我会加倍努力,有没有更快的方法?”

“我现在又评估了一下,最快也要三十年。”武藏缓缓地

说。

柳生急得快哭出来了：“如果我不惧任何苦功，日以继夜地练剑，需要多少时间？”

“哦！那可能要七十年。”武藏说，“或者这辈子再也没希望成为剑士了。”

此时，柳生心里出现了一个大疑团：“为什么我愈努力，成为第一流剑士的时间反而愈长呢？”

武藏摇摇头：“学剑最重眼观六路，耳听八方，你的眼睛却只知道盯着第一流的剑士看，怎么可能学得好呢？”

投资也是一样，当你只挂念着要快速成功时，就已经错过许多重要信息了。

致富格言：只要人们的欲望无穷，经济成长就不是问题。

121 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



富人的“黑痣理论”

成功者通常不是才智出众，而是那些善于利用
眼前每一个机会的人。

——苏格拉底

(Socrates; 古希腊哲学家)

每次去逛夜市，看到路上那些“点痣”的摊子，都觉得很有趣。在这些店家前面，都会放置一个人面模型，上面密密麻麻点满一颗又一颗的黑痣，告诉大家哪个痣代表荣华富贵，哪些痣最好点掉，以免带来衰运。

这种文化形成一种很有意思的现象：有些人的脸上虽然有些不太好看的黑痣，但是因为这些痣是大家公认的好痣，这些人宁可破坏美观也要留着黑痣。

说真的，如果把痣留着真的可以得到些好处，干嘛不留对不对？

其实这个道理套在投资理财上也是行得通的。

对富人来说，即使他们发现某些朋友或员工对他有害，

但是只要有其他利益因素存在，他们就会切实考虑而包容共存，绝对不会计较小事而坏了大局。

有句俗话说：“有钱能使鬼推磨。”对富人来说，只要磨能动，就算花钱请来一个鬼又有什么不值得的？

投资布局也是如此，只有不因小亏损而再三牵挂的人，才能拥有未来的商机。

可是穷人总是太要求完美，无法容忍任何缺失或瑕疵，总是坚持要把生活中的“黑痣”点掉，朋友或下属一有不合意的事就马上决裂，手上的投资组合只要一有亏损就想要重新配置，这种不良习性，总让他们错失“低点进场”的机会，注定只能穷一辈子。

★ 试着转变焦点 ★

其实，每件事、每个投资，都存在着各式各样的面向，如果你不懂得转换看事情的焦点，就会让自己陷入自怨自艾的悲惨局面，并错失许多机会。

据说世界知名的激励大师安东尼·罗宾(Anthony Robbins)在创业几年后，差点栽在一个员工的手里，因为这位员工侵吞了二十五万美元的公款，还造成公司七十五万八千美元的债务。

罗宾当时非常挫折，而所有的顾问都告诉罗宾，这时候

致富格言：只要人们的欲望无穷，经济成长就不是问题。

123 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

唯一能做的事,就是宣告破产。

可是罗宾想了很久,他问自己一个更积极的问题:“我要怎么做才能挽救这家公司,并使它更上一层楼,比以前做得更好?”

一天后,他开始花一些时间,设法去找到那位侵吞公款的员工,他没有对这名员工提出任何诉讼,反而请他再回到公司来上班。

这个决定让大家都跌破眼镜,连那名员工也不敢置信,而罗宾后来说他下这个决定的理由是,这名员工可以神不知鬼不觉地取走公款,还能将负债状况掩饰这么久,表示他有极佳的财务观念和公关能力,而这两项特质,正是当时公司想从谷底反弹最需要的一切,他实在想不出比他更好的人选。

最后,罗宾的公司居然真的靠这个心中充满感激的员工妙手回春,一切重回正轨。

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie)有句名言:“决定我们成功的,不是我们手上所拥有的那一副牌,而在于我们怎么打这副牌。”

这就好像当市场上所有的人都在鼓吹看坏就换、见好就收的同时,巴菲特却告诉大家:“除非一支股票你可以抱一辈子,否则就不要买它。”要大家将焦点转回基本面来思考。

★ 次好的选择也是好选择 ★

穷人投资时常常犯一个大错,就是认为同样一笔钱,一定要买到质量最好的东西,所以反而会忽略那些便宜却后势看涨的“次好标的”。

其实站在经济学和投资角度来说,“次好的标的”有时候反而比“最好的标的”具有投资效益。

有个小女孩去参观果园时,看中一个大西瓜,很想把它买下来。

“这个大西瓜要三美元。”园主说。

“可是,我只有一美元。”

于是园主左顾右盼了一下,指着一个很小的西瓜说:
“那个只要二十五美分,你可以接受吗?”

“那我就买那一个,”小女孩说,“不过我现在带不回去,就请您先把它留在原地,我一个月后再回来拿。”

我想,这个小女孩未来必定是个投资高手,因为她看得到一件东西的未来价值。

相反地,你知道为什么老鹰虽然是鸟类中最强壮的种族,数量却愈来愈少吗?

根据动物学家研究,老鹰一次会生下四五只小鹰,可是老鹰父母在喂食时,并不是依照平等原则,而是哪一只小鹰

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

125 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

抢得凶就给谁吃,在此情况下,比较瘦弱的小鹰只能迎接死亡,最后剩下来的只有最凶狠的那只。

可是这样一来,老鹰一族虽然愈来愈强壮,数量却一直无法增加,老鹰想找到交配对象也更难,反而使整个族群逐渐没落。

如果你总是想用手上的小钱买到最好的标的,反而会局限自己的投资范围和领域,看不到其它更有潜力的目标,就好像你虽然点掉了不完美的黑痣,却也将荣华富贵的机会给点掉。

★致富黑盒子——把累赘变成金母鸡★

一百多年前,有位叫做利瓦伊·施特劳斯(Levi Strauss)的人到旧金山去经商,他带了一些帆布以供淘金者做帐篷用。可是当地人根本不需要帐篷,因为他们早就准备好了,这点让利瓦伊十分头痛。因为如果要再把这些帆布送回去,又要花上一大笔运费,让他真想把帆布直接丢弃算了。

可是没多久他发现一件事,就是那些淘金者的裤子大概不到一周就会磨破,他灵活的脑子突然有了对策,就是将这些帆布送去裁缝店,做成一条条的工作裤。没多久,订单就塞爆他的文件夹,而这项产品更进一步改为风靡全球的牛仔裤,影响至今。



钱对富人来讲,只是钱

真正优秀的投资者不会在早上醒来才说:“好,今天要减少持股。”就像他不会早上醒来才决定呼吸一样。

——华伦·巴菲特

(Warren Edward Buffett)

巴菲特九岁的时候,和好朋友拉塞尔最常做的事,就是在家附近的加油站中,数着饮料机旁边垃圾桶的瓶盖数量。这可不是一个无聊的举动,而是简单的市场调查,他们想知道这里面橘子汁的数量有多少?可乐和无酒精饮料又有多少?接着,两个小男孩会把这些瓶盖放到巴菲特家的地下室,成堆收集起来。他们最终想知道的是:哪一种品牌销售量最大?谁的生意最红火?

然后谁也想不到,这个好像小朋友日常无聊才会做的小游戏,居然真的帮他们赚进一大笔财富,靠可口可乐发财。

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

127 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

我们小区里有个老富翁，他常常把一句话挂在嘴上：
“那些刻意想发财的人是赚不到钱的，财富其实是认真、细心过生活才能得到的东西。”

我最近看新闻时，总是不断发现一些新奇的发明。

像最近有一位发明家，利用空气压力的原理设计出“挤牙膏机”，不但可以把牙膏用到一滴不剩，还可以兼顾卫生。这项发明让他国外订单接不完，靠这个成本二十几块钱的小东西，赚进两栋房子。

还有人发明背包太阳能充电器，让人不怕手机讲到一半没电，还能随时接上 Notebook，让商业人士不用再依靠只能供电四、五个小时的电池。

为了应对最近气候暖化，大家干脆把小型电风扇放在帽子里；日本甚至在工人必戴的安全帽里加上通风系统。

这些发明都花不了多少钱，只是因为他们用心在观察人生百态，许多让人一夕致富的商机就出现了。对富人们而言，赚钱真的只是生活中的一部分，而且也早就融入在生活中。

但对穷人来说，或许是因为大家穷怕了，任何事他们都要用财富来当尺度去衡量。不管读书、交朋友、工作，甚至结婚也是为了钱来考虑，“赚钱”这件事本身已经变成他们生命的全部，导致再也无暇他顾。

★ 富人都因为“不理性”而赚到钱 ★

可是,你知道富人的一生中大部分的时间,到底都在做些什么吗?他们几乎都在过自己想要的生活。

那么穷人又在做什么?很不幸地,虽然穷人总是自以为他们在赚钱的过程中,能得到自己想要的东西,可是他们终其一生,其实都只能过着社会和经济市场想要他们过的生活而已。

我通常会将富人追求财富的形式,称为“感性赚钱法”;而穷人则是“理性赚钱法”。

这种分类也许有些不合常理,大家通常会认为富人赚钱时,一定比穷人更理性,思考更多,否则怎么可能得到这么惊人的财富?

可是我真的要告诉你,富人之所以能赚到这么多钱,就是因为他们的“不理性”。

例如最有名的飞机制造者莱特兄弟(Orville Wright、Wilbur Wright);发明了茶包的史利凡(Thomas Sullivan);爱德华·邦尼(Edward Binney)和霍罗德·史密斯(Harold Smith)一起发明了彩色蜡笔……

他们的成功,并不是立志要赚到多少钱,纯粹只是用十足感性的冲动,想完成一些东西而已,没想到这种纯粹的态度

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

129 让钱流进你的口袋

REASON WHY WE RICH PEOPLE RICH

度和发明,结果居然大大增进众人的便利性。

换言之,他们是在实现自己的生命理想之余,同时增进财富。他们都知道,生命必须拿来做一些除了帮别人赚钱以外更重要的事才对。

可是理性的穷人们,只懂得往“眼前有钱”的地方去,以致于总是只能在红海里抢夺有限的资源,无法开创自己的蓝图,还连带赔上所有的时间和家庭生活。

★ 达标率不等于成功率 ★

有一个一事无成的穷小子有一天告诉朋友,说他将在未来的三年内赚到三千万。如果你是他的朋友,你会相信吗?很多人一定会想说,除非他去抢银行、诈领保险金或中乐透才有可能吧!

可是这个穷小子偏偏就办到了,他的名字叫博德·雪佛(Bodo Shafer),现在依然是欧洲的首席富豪。

他的方法是设立一个在别人眼中看起来像天方夜谭的目标,例如从身无分文到三年赚进三千万。

他说,这个不可思议的数字,只是一个判断自己是否到达目标的衡量值。等目标设立后,他开始找寻生活中可以让他达成这个目标的方法,接着就义无反顾地往前冲,就算三年后他只达到百分之五十,那他也有一千五百万的身家。

可是理性的穷人们,一开始就用否定的心态,评断任何看起来“不可能达成”的目标,他们总是说:“照我目前的工作,三千万不可能,三十万还有机会。”

这种心态造成什么结果?最后他们的目标达标率的确是百分之百,但拿到手的,也就是三十万而已。

为什么富人可以悠哉过生活,穷人却总得追着钱才能过日子?从这个例子我们应该可以一目了然——你的生活状态,其实就是你对自己有多少期待的呈现,不要再把焦点放在“钱”上面,你才能得到更多生活上的启示,让生命享受更充实的待遇。

★致富黑盒子——富翁的艺术品★

有个富翁的儿子被征召上战场,几年后,富翁家里接到一个噩耗,告诉他们儿子在战场上牺牲了。富翁十分悲痛,整日在家中发呆。

几天后,有位年轻人登门拜访,他拿出一幅画交给富翁:“我是您儿子的战友,他在战争中为我解危过许多次,我现在没有办法为您做什么,只能将我为他画的肖像交给您。”

富翁感激涕零地收下这幅画,并告诉年轻人说:“这是我这辈子得到的最珍贵的礼物。”

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

131 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

不久，富翁去世了，他所珍藏的所有艺术品都要拍卖，大家都慕名而来。可是最先上场的，居然是由那个名不见经传的年轻人，为富翁儿子画的肖像。

“这幅画底标一百块美金，有人要买吗？”现场没有一个人举手。

“那五十块美金？”现场依然一片沉默。

“三十块美金？”

这时站在旁边的服务人员中有个人举起手来：“我是他们的邻居，从小看着这个孩子长大，也很喜欢他，我想要拥有这幅画，可是我真的没有多少钱，只出得起十块美金。”

主持人想了想，终于拍板定案，现场也响起一阵欢呼，因为艺术品拍卖会终于要正式开始了。

可是这时主持人却告诉大家：“这场拍卖会结束了，因为根据富翁的遗嘱，谁拥有这幅画，就能拥有所有的艺术品。”

那些只重视利益的人，往往得不到真正的利益，因为他们只知道向别人索取，却不懂得付出。



“赌神效应”——投机只会让你破产,不会致富

市场永远撑得比你久。在它回归理性之前,你有极大的机率早已破产。

——凯恩斯

(Jhon Maynard. Keynes; 经济学家)

向来以投机者自居,且真的在不断投机中赚到财富的安德烈·科斯托兰尼(Andre Kostolany)曾经告诫所有的投资者:“钱,属于狂热追求金钱的人。他必须对金钱着迷,就像被魔法师催眠的蛇,但又必须和钱保持一定的距离。”

显然,他要告诉我们的是,你想致富的话,当然必须先爱上钱,但是你更要学习掌控钱,而不是被钱所引诱,反受它的控制。

曾经有一位记者到美国赌城拉斯维加斯(Las Vegas)做专访,有位赌场负责人直接了当地说,在赌城里的赌客来来去去,他们虽然没有一定的规律,但是只要仔细观察就会发现,那些会在赌场连赌几天几夜的人,就算能赢几个钱,

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

133 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

但是最后一一定是黯然离开；而真正会赢得大钱的人，一定是不管输赢，只要时间到就离去的那一些。

他还说，在赌城里决定成败的，不是赌性坚不坚强，而是有没有足够的自制力。

事实上，根据统计，靠投机致富的人占不到百分之一，另外百分之九十九的人，下场不是跳楼就是一辈子负债；而那一百个中唯一一个靠投机致富的人，则有百分之九十九的机会，也会因为继续投机而把财富输光光。

可是许多穷人的致富观念，仍然停留在错误的象限里，他们总认为人无横财不富，只有藉由不停地投机炒作才能成为富翁，殊不知这种想法已经使他们陷入危机四伏的“赌神效应”错觉和陷阱里。

★你也是赌神效应的信徒吗？★

当你看到赌神电影里，大家拿出一箱又一箱的现金来“梭哈”时，心里做何感想？

有很多人都回答我说那种感觉一定“很爽”，边说话眼中还闪出兴奋难当的光芒，好像恨不得自己也有这种本事。

可是我告诉大家，不需要羡慕那些电影里的赌神，因为在现实世界里，很多人都已经是“赌神”，甚至你自己也是，只是大家都不自知而已。

现在请你严肃而认真地问自己一个问题：你是不是总会把积蓄压在自己不了解或不熟悉的投资产品上？

要怎么定义你到底是了解你的投资标的？

简单来说，如果你无法马上判断你投资标的停利点和止损点应该设为多少，那么你就不了解它。

如果你无法说出你投资标的一半以上的背景，那么你不就熟悉它。

如果你单纯是因为别人（报导、投资顾问、亲朋好友）的建议就决定拥有它，那么就别说你知道它到底是什么东西。

我想，能达到这几个标准的人并不多。

现在再回过头想想看，像这样投机似的投资方式，不是和赌桌上的赌客没两样吗？当然，你和赌神最大的差别是，电影里的赌神可以将牌搓成自己想要的那一张，但是你却不可能把赔钱的股票、基金、房地产……彻底改头换面，马上从赔钱变成赚钱。

我想告诉大家的是，如果你只想做白日梦，渴望靠着在金钱市场上赌一局而成赌神，那么，你注定成为穷人。

★ 投机者常犯的两个错误 ★

“投机行为”在金钱市场上这么危险的原因主要有两个：

致富格言：只要人们的欲望无穷，经济成长就不是问题。

135 让钱流进你的口袋

GET THE MONEY FLOWING INTO YOUR POCKET

1. 误把诱因当主力

许多投资人并不清楚自己真正追求的目标是什么。其实对任何一个想要小钱致富的人来说,确实地“拥有金钱”才是最重要的事,可是多数人却在市场中杀红了眼,尤其“赚到钱”这个动作,更让他们觉得兴奋,于是一次又一次投身在如同赌博的投机游戏中,早已将“拥有金钱”这件事抛诸脑后。即使过程中难免遭遇铩羽而归的挫折,他们还是会一再尝试,以求再次享受赚到钱的甜美滋味。

这种误把诱因当主力的偏执,也是那些在赌城赌到无法自拔者的心路历程。不过这种狂赌的过程,只会让人丧失自制力和判断力,导致最终在金钱市场上跌一大跤。

2. 以大见小的偏见

很多人会一再选择赌博式的投机方式,是因为他们看到许多因为投机而成功致富的例子,但是就如同我一开始提到的,靠投机致富的人通常占不到百分之一,另外百分之九十九的人下场都很悲惨。

那么为什么这些“赌客”们还是努力往前冲?因为他们的焦点只专注在成功的人身上,想要复制这些大人物的经验,却没看到那些被踩在地上,完全发不出声音的失败例子。

这种“以大见小”的偏见,常让穷人前仆后继,却到最后一刻还不知道自己是怎么死的。

事实上,靠投机致富的人真的少之又少,因为太迷信投机致富而破产的人,倒有一大把。世界上大部分的富人,都是靠白手起家,只是他们懂得在过程中投入自己的创意和努力,而不是投入自己的身家性命来豪赌。

这些创意和努力的成本并不高,效益却很大,相比之下,那些选择在赌桌上将财产拿来“梭哈”的穷人们,不是很傻吗?

所以,千万不要再迷信赌神效应,因为想要一赌致富的念头,只会让你走向万劫不复的地步,想致富还是得靠努力和实力,而不是在赌桌上做白日梦的能力。

★致富黑盒子——神奇的马★

诺克与兰姆是两个农夫,有一天,诺克来到兰姆的农场,看到兰姆的马后,忍不住赞道:“这真是一匹漂亮的马,我一定要买下它。”

“诺克,我不能卖它,我很喜欢它。”

“我愿意付出一千块美金买下它。”诺克说。

兰姆想了想,这似乎是一笔不错的交易,于是他们签下了买卖契约。

可是一个星期后,兰姆来到诺克的农场:“诺克,我一定要拿回我的马,我实在太想念它了。”

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

137 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

“可是我不能这么做，因为我已经花了五块钱买了一部载马的拖车。”

“我愿意依原价买回马，并付二十块钱买下拖车。”兰姆说。

诺克默默盘算着，五块钱的投资在一个星期赚回十五块，报酬率还不错！所以，他决定就这么办。

可是几天后，他还是不想放弃，于是又向兰姆交易了一次。

于是，诺克与兰姆不断交易马、拖车和其他的附属配件。

这种情况持续进行，直到数年以后，诺克以一百五十万美金的价格买下马匹。然后，有一位哈佛大学的商学硕士听说这匹神奇的马的事迹，并做了一些精密的计算，而来到路易斯安那州，以两百七十万美元的价格，向诺克买下这匹马和所有的配件。

兰姆听到这个消息以后非常生气，他来到诺克的农场大声责怪他：“诺克！你这个笨蛋！你怎么能真的卖掉马匹呢！我们的资产增值率，都靠这匹马啊！”

当你把本金全“梭哈”了，财富就离你远去了。



“测不准定律”是富人的财神

投资并非一个智商一百六十的人，就一定能击败智商一百三十的人的游戏。

——华伦·巴菲特

(Warren Edward Buffett)

在物理学上有德国物理大师海森堡(Werner Heisenberg)提出的“测不准原理”，主要陈述在量子力学系统中，一个运动粒子的“位置”和它的“动量”(物体的质量和速度的乘积)不可能被同时确定。简单来说，当你测得一个运动粒子的位置时，你就不可能同时得知它准确的动量，反之亦然。

而在投资市场上，其实也存在着“测不准定律”。

不论是产业消长、股市是否景气，都和“测不准定律”所表明的不确定性密切相关。只要大家稍微留心就会发现，光是股市的不可预测性，就不知道让多少投资专家和所谓的“大师”跌破眼镜，经济学家也只敢提出理论或趋势走向，就

致富格言：只要人们的欲望无穷，经济成长就不是问题。

139 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

是没有人敢做出“预测”。

而且不管你的眼光有多好，一旦股市的走势不如大家预期，就会形成恐慌性卖压，这时，管它多景气、上市公司的基本面多稳健、未来多被看好，股价仍会一泻千里。

所以，市场中的“测不准定律”对穷人来说，根本就是洪水猛兽。

可是我也要告诉你，这个定律在富人眼中，却是大大的财神。

穷人之所以视测不准定律为洪水猛兽，归根究底还是因为他们对自己所选择的标的不够了解，也不信任自己的选择。造成他们买进、卖出完全受制于市场的步调和压力，一开始跟着大家盲目进场，最后再随着恐慌卖压而离开，这样怎么可能不买在高点、套在低点？

可是富人在大家恐慌离场时，反而敢牢牢抓紧机会，以低于市价的价格投资自己看好的股票、标的，成为大股东。他们心脏的承受力这么强，不是“敢”，而是“很了解”。长期的关注和研究使他们很清楚知道，那些标的将获利非凡。

换言之，富人和穷人看“测不准定律”的不同观点，造成他们获得的财富有天壤之别。

★ 因为“测不准”，获益可能是失败的前兆 ★

就像我一开始说的,不论是产业消长、股市是否景气,都和“测不准定律”所表明的不确定性密切相关。而这种不确定性,常会让人在为眼前获利兴奋不已时,悄悄埋下失败的因子。

唐纳·川普提到,娱乐大亨莫弗·格里芬(Merv Griffin)一直是他的强劲对手,不过川普向来稍胜一筹,让格里芬想尽办法希望能打败他。

然后,机会终于来了,格里芬一直希望能买下国际度假村公司(Resorts International),他认为这是一家极有潜力和未来的公司。不过川普是这家公司的最大股东,除非他愿意出售,交易才能成功。

在经过不断游说、谈判、价格拉扯的过程中,川普最后居然点头了,在完成这项交易后,格里芬到处跟大家说:“我在这项交易中打败川普!”

媒体也随之起舞,纷纷报导格里芬“打败讨厌鬼川普”的事迹。

不过川普也不是省油的灯,他对其中一位记者说:“投资生意很有趣——很多事再过五年才能下定论,现在这家公司可以卖到这么高的价钱再好不过,如果是我,就不会花这么多钱买这家公司。”

这件事的最后发展也很戏剧化,对格里芬来说,最后这

致富格言:只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

141 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

项交易变成灾难,因为这项交易至少让他申请破产两次。

面对“测不准定律”时,有时候连商场老狐狸都可能栽跟头,更何况是一般的投资人?毕竟要大家在获益时遥想失败,简直是不可能的事。

★认清核心价值与扩充价值★

如果想要尽量克服“测不准定律”的不确定性,那么我们在进行每一件事,尤其和钱有关的事时,一定要认清它的“核心价值”和“扩充价值”是否均衡。

在市场上所谓的核心价值,指的是一样东西的本质。

以股票和公司来说,就是它们的基本面,包含资本额、产品价值、财报等等;而扩充价值则是建立在核心价值之上,呈现在众人眼前的表象,例如理念、未来发展、附加价值等等。

很多投资之所以会失败,都是因为投资人被扩充价值所吸引、迷惑,忽略了如果核心价值无法负担扩充价值,整个表象就会崩塌。

证券分析之父班杰明·葛拉汉有句名言说:“对于表象和暂时性因素过分重视,就是投资界的幻象和克星。”这也是为什么市场总是测不准的因素之一,你永远没办法摆脱外头表象的影响,准确得知你所买的东西,内容物和包装上

的照片是不是一模一样。

富人当然也可能买到表里不一的产品，投资那些核心价值负担不起扩充价值的公司，可是当表象崩塌后，才是穷人和富人真正的致富分歧点。

因为，穷人做这些投资，都是因为扩充价值看起来很诱人；富人做这些投资，则是因为他们相信终有一天，这些标的的核心价值，必然能撑起扩充价值。

换句话说，当穷人发现自己投资的标的价值流失时，只会急着放手，富人却会急着投资更多；而一旦富人发现标的的支撑力逐渐消失，就会趁热放手，偏偏穷人还是顶着一头热去接手。像前面提到的川普和格里芬，就是最好的例子。

扩充价值大于核心价值是必然的，你要评估的是，它的扩充价值是否扩充过度？

因为当扩充幅度愈大，不确定性就会愈大，除非你对它的基本面很有把握，否则就不该轻易下手；相反地，如果你对它有信心，那么，当它崩盘的时候，你的致富机会就在眼前，等着你去掌握它。

★致富黑盒子——投资要找对地方★

有一位商人要到阿拉伯地区做生意，等他到了当地，发现那里居然没有大蒜，于是他就把自己身上带着的两袋大

致富格言：只要人们的欲望无穷，经济成长就不是问题。

143 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

蒜送给当地人，还教他们怎么种植。那些人没想到世界上居然有这么美味的东西，所以不但用最热情的方式款待他，临别的时候还送给他两袋金子当谢礼。

这位商人回来后，把他的经历告诉自己的朋友，朋友听完后既羡慕又心动，决定如法炮制一番，他向这位商人多方打听后，知道当地也没有葱，于是他就带着葱出发了。

和第一位商人一样，他把葱送给了当地人，也得到相同热情的款待。然后，在为这位商人送行的时候，当地人一致认为用金子远不能表达他们对远道而来贵客的感激之情，经过再三研讨，决定赠给这位朋友他们最喜爱的东西——两袋大蒜。

同样一项投资，不一定会得到相同的结果，重点在于你是否在对的时间点出现。



CHAPTER 04

高物价及“通膨”时代的 “小钱致富”策略

145 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



别忘了！理财专家或投资顾问也有房贷要缴

股市是谣言最多的地方，如果每听到什么谣言就要买进卖出，那么钱再多也不够赔。

——是川银藏

（日本股神）

虽然我叫大家看电视时，最好不要浪费时间去看投资顾问的“忽悠”，不过我个人倒是挺爱看他们如何“分析”市场的，日子久了，也归纳出一些他们的逻辑。

其实他们就像是投资市场上的算命师，说话永远有正、反两面的可变动性，当你获利时，就说是自己分析精准、判断专业；若是失利，就怪你收到消息没有马上下单，最后干脆怪罪整个大市场，说是几千公里外的某只蝴蝶煽动了一下翅膀，造成全球股市下跌。

我有不少朋友曾经迷信这些投资顾问，最后总是抱怨连连，因为他们除了在要你交顾问费时很热心外，一旦进场失利，就请助理来告诉你：“谁叫你自己不听话，不然身价早

就翻一倍……”

我也遇到过很多银行的理财专家，总是强调自己多专业、多为客户着想，但是深入了解才知道，其中有一些根本是上个月才恶补完理财课程，然后马上现学现卖拿客户当实验品，如果亏损了，一样怪你、怪环境，总之绝对不关他们的事，但是手续费一样要照收，一毛都不能少。

可是很奇怪的是，不管他们的逻辑再怎么荒谬，每天还是会发生很多荒唐的情景：许多坐拥亿万家财、住千万豪宅的富翁，会去请教住在平价公寓里，还必须把所有薪水拿去付房贷的理财专家或投资顾问们该如何投资致富。

★ 别问理发师你需不需要剪头发 ★

巴菲特曾经告诉大家：“千万别去问理发师你需不需要剪头发。”因为理发师为了赚到你的钱，就算你昨天才剪过，他今天一样想再帮你剪一次，就算你剃了光头，他也会说你的头顶需要打一点亮光蜡。

同样的道理，世界上只有最笨的人，才会去问投资顾问或理财专家说：“我的命运怎么样？”或“我的理财状况有没有问题？”

相信我，十个人去问他们，他们会说十一个人都有问题，连带把你的亲朋好友一起拖下水。因为，如果你的状况

致富格言：你越能把他人和你的利益挂钩，就越能创造你的运势。

147 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET 1

没问题，他们不就没收入缴房贷了吗？

其实理财专员、投资顾问都和算命先生用同一套话术，只要你有问题或需求，他们就会顺着你的话，为你量身订做一个投资组合或解决方案。他们才不管这个投资组合是否有最好的效益，重点是他们可以赚到你的钱。

如果想要在这种信息泛滥的时局保持清醒，就一定要先做到两件事，第一是确认主要效益，第二是评价无形效益。

★ 确认主要效益 ★

有一辆载满乘客的公共汽车沿着下坡的路快速前进着，有一个人在后面紧紧追着这辆车子。

有个乘客从车窗内伸出头来，对追车子的人大喊：“老兄！算了啦，你追不上的！”

“我必须追上它，”这人气喘吁吁的，“我是这辆车的司机！”

很多人在坐上投资列车时，常常忘了确认司机是不是真的在车上，只是茫然地跟着大家上车，然后随着动力、方向未明的车子行走，根本不知道搭上这辆车子的好处到底是什么。以这种投资心态，不撞车就算运气好了，根本别奢望能到达目的地。

★ 评价无形效益 ★

所谓的无形效益，就是你必须自己判断理财专家口中的投资标的，是否真如他们画出来的大饼一样可观。

理财专家和投资顾问在说服客户时，往往三句话不离“未来如何如何……”、“公司的愿景是一年内达到……的地步……如果你被他们口中天花乱坠的数据，灌得脑子迷迷糊糊、信以为真，那么恭喜你，下一个为他们付房贷的人，就是你。

其实，全世界真正的富人，从来也不听理财专家和投资顾问的话，所以他们的钱才可以保住。

在投资市场上，真的只有靠自己独立地判断市场的各种现象，看清大家在做的蠢事，以及银行和投顾公司在玩的把戏，才能靠投资致富。

★ 致富黑盒子——算命先生的话 ★

刘墉曾经写过一篇故事，大意如下：

1. 两姊妹去算命，算命先生端详半天，开口对妹妹说：“你三年前被人骗了一笔钱。”

“是啊！您真是算得太准了。”妹妹不可置信地称好，旁边的姐姐却有意见：“我当年跟妹妹一起被骗，您为什么没提到我呢？”

致富格言：你越能把他人和你的利益挂钩，就越能创造你的运势。

149 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

算命先生微微一笑：“请问，当时是你比较伤心，还是你妹妹比较伤心？”

“当然是她！她气得差点跳楼。”姐姐说，“至于我，钱嘛！身外之物，我看得开！”

“这就对了！那笔被骗的钱，伤了她的命，没伤你的命，所以只在她的命上留下疤痕。”

2. 某人去算命，算命先生看了生辰八字，就摇摇头：“你恐怕活不过五十五岁。”

事隔多年，某人已年过六十，而且事业发达、身体健朗，便又回到命相馆里，“您还记得我吗？您曾经算我活不过五十五岁。”

算命先生大惊，再问一遍生辰八字，“没错啊！你应该活不过五十五岁！除非你是大善人。”

“难道我这些年所做的善事，可以帮我改命？”

“当然！这世界就像水面，总是平的。你今天送出一些水，明天又送出一些水，虽然是注进别人的水面，那水还是要回流的。回流之时，常是你缺水的难关。”

如果是你，信不信算命先生的话？



决定投资成败的不是投资工具,而是人

历史证明最大的危机,不是当市场下跌时,你还留在市场里;而是当市场上涨时,你却置身于市场之外。

——吉姆·乔吉森

(Jim Jorgensen; 美国著名财经节目主持人)

很多人把投资成败归咎于经济环境或投资工具,可是大家有没有想过一个问题,为什么再差的景况,还是有人获利;股灾一样有人致富,更别提通胀或经济成长率下滑的时候,仍然有人收入倍增。

其实投资的成败,主要关键真的不在经济环境和投资工具,而在于人的心态。

别忘了,环境是由人组合而成的,富人都看见这个事实,穷人却只相信别人的谎言。

我听过一则寓言:

有一只饥饿的猫头鹰因为体力不支从树上摔下来,旁

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

151 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

边有只狗忍不住张大嘴嘲笑它：“喂，你这么辛苦过活，为自己的生活发愁，还不是逃不过饥饿，何必呢？不如学学我，每天只要向陌生人吠几声，然后看到主人来了就对他摇摇尾巴，主人就会赏我很多美味的食物呢！”

“真的吗？他都赏些什么东西给你？”

“就猪骨头、鸡骨头……还有一些他们没吃完的美食呢！”

“是喔……这是你所说的美食啊？那么，你身上的铁链是怎么回事啊？”

“喔！这是因为主人太喜欢我，决定送给我的礼物。如果你也来投靠主人，他应该会送你一个笼子，让你吃许多美食，过着无忧无虑的生活呢！”

猫头鹰听完后冷笑一声：“你所说的这些‘好处’，对明眼人来说可是大灾难呢！”

那些只想着要得到眼前好处的人，不管身处什么境地，都没办法用客观的角度看待自己的投资状态。

对他们来说，投资获利是大、是小，是赚、是赔并没有特别的意义存在，因为他们自己的心态和格局已经极小化，有一点点残渣菜肴可捡就让他们爽翻天；面对损失时，往往也看不出事情的严重性，想靠这种心态致富，比天方夜谭还不可思议。

★ 提前发现不景气 ★

我当然不是说社会景气条件、投资环境对我们的投资完全没有影响,但是只要你拥有对的心态,就能比别人更早察觉不景气,并将不景气的影响降到最低。

以当前社会为例,我们可以从一些数据发现景气开始下滑的征兆。

首先当然要留意总体经济数据的景气对策讯号(由台湾“经济建设委员会”选取一些重要经济指标,经过加总得出的综合指数,可参考表 25-1;图 25-1)。

灯号	红灯	红灯	绿灯	蓝灯	蓝灯
总分	20~18	17~15	14~12	11~8	7~4
判断	过热	超热	稳定	超降	衰退

表 25-1:景气信号灯市场对应状态

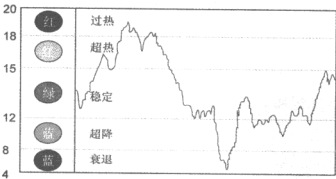


图25-1：景气信号灯市场对应状态

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

153 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

出现警讯,通常代表景气即将开始下滑。

再有最直接的指标,就是经济成长率(GDP)的年增长率下降,经济成长减缓或衰退都是景气转坏的前兆,这时企业获利下降,股价自然也难有表现。而且经营愈来愈不容易,失业率跟着走高。

接着你会发现大家的消费力开始下降,投资意愿也逐渐降低,投资人开始增加现金持有比率,不愿投入股市,股价将由高点下滑。

当我们能预先发现不景气后,就能调整投资比例,例如提高现金比率、存款慎选银行、避免参加民间互助会,因为倒会的风险大增。透过这些方法,都可以降低不景气对我们投资标的的影响。

★及时抽身的智慧★

有一对父子在经过五星级饭店门口时,看到一辆十分豪华的进口轿车。儿子不屑地对父亲说:“坐这种车的人,肚子里一定没有学问!”

父亲轻描淡写地回答:“说这种话的人,口袋里一定没有钱!”

我的一生中,遇过好几次世界经济下滑的惨况,在这之前一定会有一些有识之士出面,呼吁大家留意过热的景气,

但换来的往往是投资人“唱衰”、“没胆”的批评;然后等到经济市场突然间崩盘,这些投资人一半是悔不当初,一半却会回头责怪,说一定是那些呼吁者唱衰的结果。然后这些人一起怪罪那些在景气不好时赚到钱的人。

告诉大家,经济市场的起伏是必然的结果,偶尔的大起大落则是不可避免的历程,景气不是几个人说几句话就能撼动,我们不仅要看清这一点,更要学习及时抽身和把握危机进场的智慧。

只有当你能看透投资市场不规律中的规则,才有可能成为下一个赢家。

★致富黑盒子——人笨还是马笨?★

有个骑兵在作战中不幸被俘。敌军的首领对他说:“由于你在作战中表现英勇,令人佩服,我可以在你死之前满足你三个要求,现在,你可以提第一个要求了。”

骑兵想也没想就说:“我想对我的马说一句话。”

首领答应了,于是骑兵走过去,对他的马耳语了一句。

马听了后,了解似的点点头,长啸一声,疾驰而去。到了黄昏时分,马回来了,背上载着一个漂亮女郎。

当天晚上,骑兵就和女郎共度良宵。

这件事让敌军不得不佩服,首领更是啧啧称奇:“这真

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

155 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

是一匹神奇的马！不过，我还是要杀你。你的第二个要求是什么？”

骑兵再次要求和马说一句话。

首领答应了，于是骑兵再次跟马耳语了一句，马又长啸一声，疾驰而去。黄昏时分，马又回来了，这次背上驮的又是一个女郎，比上次那个更加性感动人。

当天晚上，骑兵又和这位女郎度过欢乐的一晚。

首领大为叹服：“你的马真是令人大开眼界，现在你可以提出最后一个要求了！”

骑兵想了一下说：“我还是想和我的马单独谈谈。”

首领第三度点头应允，带着随从离开了，帐篷里只剩下骑兵和他的宝马。

只见骑兵死盯着他的马，然后突然揪住它的双耳，怒气冲冲地说：“我再说一遍，是带‘一个旅’的人来救我！而不是带‘一个女的人’来救我啦！”

马无辜地眨眨大眼睛：“我看你第一天、第二天都过得挺愉悦的，我怎么会知道我听错了呢？”

你知道吗？当一个方法试了几次还是没用时，你要想的不是别人误解你的方法，而是你的处理方法根本就存在问题。

26 巴菲特的“后视镜理论”

人生,是一个引用句。

——乔治·刘易斯·博格

(Jorge Luis Borges; 阿根廷小说家)

巴菲特说:“投资市场里,后视镜永远比挡风玻璃让你看得更清楚。”

他的投资经营哲学是,除非投资标的的“可见未来”和“过去”一样安稳可靠,否则绝对不投资。

所以,他向来只肯选择那些,他几乎可以完全确定在十年内还是保有优势的未來投资标的,例如可口可乐(Coca-Cola)、迪斯尼(The Walt Disney Company)、沃尔玛百货(Wal-Mart Stores, Inc)等等,他可以看到即使再过十年,它们还是行业里的冠军。

对于他的好友比尔·盖兹所创办的微软(Microsoft),他说:“我很欣赏盖兹的才华,但我不会用资金来支持他。”因为,波克夏的股东都是把大半的个人或家庭资产投入其

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

157 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

中,他不会为了追求多一、两个百分点的报酬率,而使股东们晚上睡得不安稳,“我不会拿他们所拥有和所需要的资金,冒险去追求他们所没有和不需要的金钱。”

虽然,“看到未来”是进行投资时的重要能力,但是,过分专注未来却不是一件好事。因为投资市场上有太多造梦高手,会用故事、理念和远景来骗取投资人的钱。

例如二〇〇四年轰动一时的博达案,就是因为它一开始上市时,就把公司要发展的产品与前景讲得十分美好,甚至在公司主体还没稳定前就开始扩厂、投资,而一堆投资人只看到它外表光鲜亮丽,未来前景可期,对博达要发展的生化钾到底是什么东西,压根儿还摸不着头绪就纷纷扔钱进去,才会导致后来的惨痛结局。

虽然博达不能代表所有的新科技产品公司,但是有一件事情是确定的,当你对这些愿景过度热衷,就好像开车行驶在暴风雨中,挡风玻璃根本看不清前面的路,却还直直往前走,只凭着热情和信仰前进,掉进悬崖、万劫不复的机会不是很高吗?

所以,富人从来不投资梦想或神话故事,因为他们不想拿自己的钱开玩笑,他们只对有实际绩效,或过去成绩斐然的产业进行评估,毕竟它们走过的路,可以从后视镜中看得一清二楚。

★避免花大钱买一个梦★

我一直认为投资市场上的“本梦比”，是个很有趣的名词。

我们都知道本益比，简单来说，就是股价除以每股税后盈余的结果。没有任何意外的话，本益比的倍数愈低，代表可以用较低的价格买到投资标的，也就是投资报酬率较高；反之，高本益比代表需要用更高的价格去获取相同的股利，投资报酬率当然较低。

而所谓“本梦比”其实不算是一个正式名词，而是从“本益比”转变而来的。原因是在网络产业兴起时，那斯达克(NASDAQ)上的网络企业，没有一家有收益，大家不是还处于亏损就是赚的钱实在少得可怜，本益比根本不能看。但神奇的是，它们的股价却拚命狂飙，甚至将指数推升达到五千多点(现在大概只有当时的一半)，为了解释这种现象，市场上开始出现“本梦比”的说法，希望大家专注在“梦想”而不是“利益”。

而在现在这个油价上涨、太阳能产业火红，以及因为人们寿命增长，生命技术产业看好的时代，大家对于这些产业的“本梦比”，似乎又比网络新兴时代更火热。

但是请大家注意，“梦想”和“远见”毕竟是不同的，梦想

致富格言：你越能把他人和你的利益挂钩，就越能创造你的运势。

159 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

是感性地对一个产业抱持希望；而远见则是用理性去分析未来的趋势。

如果你不想花大钱买一个梦，就一定要去归纳出你所抱持的期望，到底是远见还是梦想才可以，不要只会傻傻往看不清的前方走。

★致富黑盒子——确保人生悲惨的七件事★

查理·孟格(Charlie Munger)在美国哈佛大学毕业典礼的演讲中，挑选了奇怪的主题：确保人生悲惨的秘诀。

他说，因为他不知道毕业生将来该如何做，才能确保人生快乐；但是从他的人生经验中，他却知道有七件事，做了肯定会确保人生十分悲惨：

1. 藉抽烟、酗酒和吸毒等外来因素，改变自己的心情与感受。

2. 嫉妒(Envy)。嫉妒是唯一完全不会给人带来快乐感觉的罪恶。

3. 愤恨不平(Resentment)。只要放下怒气，你会发现根本不需要你去做什么，这世界自会处理那些令你愤恨不平的人，不是不报，只是时候未到。

4. 做个不值得信赖的人(Unreliable)。只要答应要做的事全部做不到，你就能将所有其他美德破坏殆尽，保证有

个悲惨人生。

5. 全部从自己的经验中学习。不管是活人或死人,绝不从这些人的成功或失败经验中学习。简单说,就是尽可能不要进步,这也对悲惨的人生很有帮助。

6. 当你在人生中遇到挫折之后就别再奋起了,持续待在你的人生低点。只要遇到一、两次挫折就放弃努力,这样最后一定可以维持你的悲惨人生。

7. 不要反向思考。俗话说:“我最想得知我会死在哪里,只有这样,我才能避免往那个方向去。”很多人生或知识领域的难题,最好的解法通常就在反向描述该问题与解答中,而这个演讲题目,正是孟格反向思考的最佳示范。

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

161 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET



富人不投资“人”，而是投资“系统”

市场就像上帝，只帮助那些自己努力的人，但与上帝不同的是，市场不会宽恕那些不清楚自己在干什么的人。

——华伦·巴菲特

(Warren Edward Buffett)

最近有一则让全世界爱好文艺的人士们不可置信的消息，一度被英美博物馆当做文明瑰宝的“水晶骷髅”，居然被证实是“相当现代”的工业产物，也就是说，这些在博物馆摆了好几十年的宝物不但是假货，而且年分还新得不可思议，“每具骷髅的制作年代，或许不超过首次卖出前的十年。”

这个新闻让我震惊的，并不是大家都被骗了（想想看，博物馆居然被诈骗集团骗了，而民众则被博物馆骗了），而是因为艺术品交易几乎是半封闭的市场，买卖双方一定要靠信誉才有合作机会，许多富豪也都聘有专属的鉴赏家，想骗倒他们并不是一件简单的事。而这些诈骗集团居然还能骗倒博物馆，这只代表一件事，就是在这个诈骗集团里，必定有一个能说善道，且广为大众所信任的对象。

其实在我们日常生活中不也是如此吗？老是听到有人被倒会、当保人被牵累、被好朋友出卖、专属的保险员卷了你缴交的款项跑了……

请问，你会去参加不熟的人开的互助会、当普通朋友的保人，或是把不可告人的秘密告诉不熟的人吗？正常来说这是不可能的嘛！所以终归一句话，被骗都是因为“太信任”。

在投资市场上更是如此，社会里只有穷人才会拿自己的钱意气用事，去赌一个人或投资一个人。

我在理财讲座中，总是会问现场每个人投资的理由，其中有些理由听了真的让人啼笑皆非。其中比例最大的莫过于因为某个基金经理人、理财专家给人的印象不错，感觉可信赖，他们就把钱都押在他身上。或是因为某个形象还不错的知名企业董事长出来喊话，大家就去买股；又或者因为相信某人的名气（通常是艺人或政治人物）而投资入股，却没考虑到名气和才能跟专业是不能画上等号的。

结果这种基于信赖某人而做的投资，下场十之八九都是求偿无门。

★ 买入公司，而非股票 ★

穷人几乎都没发现一件事，也就是当他们进行任何投资时，不只是把钱丢进投资市场里，换一张权证放在手上而已，

致富格言：你越能把他人和你的利益挂钩，就越能创造你的运势。

163 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

而是已经买入这家公司或企业体,成为这家公司的一分子。

这代表什么呢?

代表这些没有自觉的穷人,自愿把他对这家公司的经营权,交在某个看似可信任的人手上,让对方去做操控,而他们这些投资人最后再来承受结果。

如果结果是好的,当然是皆大欢喜,问题是,如果结果是不好的话怎么办?相信我,他们信赖的这个人,绝对不会替他们挡掉眼前的灾难。

现在你清楚自己拥有的不是一张权证,而是一家公司了吗?那么你更应该认同我前面提到的:你不该让一个人左右你的决定,而应该选择一家值得拥有的公司才对。这个时候,买进哪家公司当然就显得特别重要。

富人向来都很清楚自己到底在做什么、拥有什么,以及握有哪些权利和权力。

为了让权利和权到达最大值,他们只投资体质良好的“系统”,他们明白只有严谨管理的组织和专业人才团队,才不会因领导者的影响而提高变动风险,也才可以长期稳健获利。

这些组织可能包括消费者长期需求的原物料或生活用品厂商。而一些“泡沫股”或“传说故事股”,被套牢的机率可就高多了,聪明的富人们顶多只是玩票性质的做测试,不会像穷人一样被“本梦比”给迷惑,把全部身家都丢进去。

这个概念不只应用在股市上,所有理财投资都是如此。唯有当你懂得自己拥有的权力和权利时,才能靠各种系统自动产生利润,这样一来,即使你每天躺在沙发上,依然可以致富。

★ 实际价值比账面价值更重要 ★

投资“系统”有一个重要关键,就是不要只看账面价值(Book Value;公司清算时,投资者所能领回的数额),而要看它的实际价值(Intrinsic Value;除了账面价值外,还包含无形资产的换算价值)。

如同巴菲特所认为的,我们买进一家公司或做任何投资,当然是要它继续赚钱,而不是要拿来清算变卖的,很多体系很好的公司并不需要大笔资产去运作,所以账值很低,但不表示这家公司不值得投资。

很多时候股价也会影响穷人对一家公司的观感,股价高起就欢呼,低时就恐慌。但投资总是大手笔的富人,对股价却不那么在乎。因为他们都了解,一家优秀的公司,在系统正常运作下,不管股价高低,都是优秀的公司。而一家差劲的公司,就算股价再高,因为系统不完善,它最终还是差劲的公司。

这也是为什么巴菲特会说,对某些公司而言,投资十万元是便宜的,但对某些公司来说,投资一块钱都嫌贵的原

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

165 让钱流进你的口袋

LETTHE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

因,因为现有资金不代表一切,公司系统运作的稳定度,才是它真正的价值。

★致富黑盒子——维基大系统★

维基(Wiki)是一种可在网络上开放多人协同创作的文字、图画超链接系统,由维基之父沃德·坎宁安(Ward Cunningham)于一九九五年所创立。

而建立在维基技术上的维基百科(Wikipedia),则向世界大众揭开了网络集体智能的力量,让每个人都拥有知识生产的能力。

在二〇〇五年七月七日早上八点五十分,伦敦地铁爆炸案发生后的十八分钟,第一篇有关地铁爆炸案的条目出现在维基百科上。当天,全球共有两千五百人编辑这个条目,内容累积长达十四页,彻底展现维基百科的力量。

短短六年内,靠着网民自动自发的编辑,维基百科已累积了七千八百万个条目,两百五十三种语言,已远远超越大英百科全书,成为全世界最大的百科全书。

而这个浩大工程的背后,只有一个非营利组织的维基基金会和五名全职编辑而已。

这正是一个完善系统可以发挥的强大威力,不受人数所限制,却能让全世界都看得到。



“通胀”是撒旦，也是上帝

我们改变不了上天发给我们的牌，只能决定怎么打这手牌。

——兰迪·鲍许

(Randy Pausch; 卡内基美隆大学教授)

投机大师安德烈·科斯托兰尼在他的著作《金钱游戏》中，提到一个小故事：

在古老的帝国时期，约瑟夫皇帝(Franz Joseph)有时会去访问匈牙利的一些小城市，接见高官并提出一个问题：“今年的收成如何？”有一位市长回答他：“收成很好，但是陛下，没有一点暴利，我们无法生活……”

科斯托兰尼说，如果到了今天，这位市长的说法恐怕会变成：“……没有通货膨胀，我们无法生活。”因为如果没有适当的通货膨胀，自由世界的经济将会窒息。他的解释是，全世界的国家、城市、大小企业、建筑巨头和商人都有欠债，如果没有通货膨胀让物价上涨，他们就很难摆脱债务。而

致富格言：你越能把他人和你的利益挂钩，就越能创造你的运势。

167 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

如果债务人垮台,债权人也玩完了。

这段话精准说出自由经济社会对通货膨胀又爱又恨的情感。

★ 你是“通膨”的牺牲者还是获利者? ★

当然,现在当一个国家开始产生通货膨胀时,政府也会将利率随机往上调整,以平抑某些投机者的行为。

除此之外,现在“通膨”和过去还有一点很大的不同:以前的“通膨”属于“线性通膨”,背后的成因和影响层面较单纯,可能只是短暂气候变异或原物料工厂爆炸而产生的小意外,对大众的压力较短、较小也比较平均。

现代社会,连“通膨”也产生走向。

这种““通膨””属于“蝴蝶震荡型”的全球性灾难,背后成因往往多元而复杂。

别忘了,因为信息和金钱流通的关系,现在全世界的经济和民生需求都绑在一起,只要地球角落有一只小蝴蝶震动翅膀,全球经济市场就像发生七级地震般大幅震荡,死伤惨重,恢复市场平衡的时间也更久。

重点是,富人和穷人因“通膨”而承受痛苦的指数,开始呈现天壤之别。甚至,富人只要懂得应对,反而可以因为“通膨”而获利,穷人却只会愈来愈穷,也更走投无路。

举例来说,通货膨胀时,房地产价格会上扬;因此,拥有房地产的人,财富可能会跟随增值,但是没有房地产的人,则更加买不起房屋。

另一方面,商人为了应对成本而调涨商品价格,通常反而能使收入增加,但对收入固定的消费者来说可不是好消息,昨天一百块可以买到一斤米,今天只能买半斤,影响之巨可想而知。

大致上来说,中、低固定收入而且没有自用住宅的穷人,受通货膨胀危害最重。而富人则藉由转投资、买外币来避险,反而成为“通胀”的获利者。

★ 别犯了掐自己脖子的错 ★

而且你知道吗?每当通货膨胀开始时,穷人普遍存有预期心理,开始惜售、囤积、抢购和投机,结果造成通货膨胀愈来愈严重,最后引发恶性通货膨胀。这个时候,价格上涨剧烈,人民对货币的信心荡然无存,整个社会的经济、金融活动失去了依据,再也无法正常进行,这些穷人如同掐住自己脖子的人,最后害死自己。

科斯托兰尼就比喻说,每次通货膨胀期间,民众的慌乱好像被捅了蜂窝的蜂群,疯狂地嗡嗡飞撞,不但蛰伤他人,自己也因为蛰了人而丧命。

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

169 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

难怪有人说,“通胀”从整体经济的角度来看,根本就是
一大群笨蛋同时在做同一件愚蠢的事,因而发生资源不足
或心理恐慌,进而产生的荒谬悲剧。

也因为富人早已看清这个事实,不但不会跟着做蠢事,
还能从一堆笨蛋的蠢事中获利,造成财富大风吹,一切资产
重新分配。

那么,为什么富人不会陷入这种恐慌中?

因为富人早就了解“通胀”的成因及法则,不会执着于
固定思维,对各种原物料的需求也有替代方案,不像穷人永
远死守一种生活模式或思维,不知变通。

因此,“通胀”对穷人来说是撒旦,但对富人来说却是上
帝。

★ 不要让众人的恐慌害死你 ★

如果通货膨胀是不可避免的经济活动之一,那么你唯
一要做的,就是不要陷入集体恐慌中。

我永远都记得第一次被开罚单的情景,那时我才刚考
上驾照,上路没几次。

有一天很离奇地,当大家都在等红灯时,原本停在最前
面的车居然决定闯红灯,大家都愣了一下,谁知道第二辆车
也跟着开走了,然后原本停在旁边的车就一辆辆像被催眠

似的,好像完全没看到红灯的往前冲。

再过几秒钟,停在我前面的汽车也开走了,我朝旁边的车子望了一眼,他正巧也看向我,然后说了一声:“说不定是红绿灯坏了。”接着他也开走了。

虽然我有些质疑,但后面的车开始按喇叭,我最后选择往前开。然后开过路口弯道后,警察向我挥了挥手,开罚单。

这整个过程不到三十秒,而我就是那个被众人恐慌影响而丧失判断力的笨蛋。

法国喜剧作家莫里哀(Moliere)说:“病人不是死于疾病,而是死于人们给的药。”

同样地,在金钱市场上,害死人的不是市场机制,而是人们的行为。

你希望“通胀”是拯救你的上帝,或是拉你下地狱的撒旦?就看你能不能克制自己,让自己不要跟随恐慌潮而行动。

★致富黑盒子——“通胀”受害者★

伊朗有一名守财奴先生,和妻子结婚十年了,可是他老婆在这十年内,遭到丈夫吝啬对待之后,忍无可忍,决定申请索回“聘礼”。

根据伊朗婚姻法,新人结婚时男方会下聘,赠送新娘一

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

171 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

些礼物,虽然聘礼在婚后还是由男方保管,但女方可以在诉请离婚时,或在婚姻生活中的任何时间索回这项聘礼,而伊朗最常见的聘礼,通常是金币或价值不菲的资产,当初这位先生赠送新娘折合一百万台币的聘礼。

这位太太在婚后却发现丈夫小气、自私,不但一毛不拔,连他们上餐厅吃饭时,甚至不肯买一杯咖啡给她喝。于是她向法院诉请索回聘礼,而法院裁定要这位小气先生,买十二万朵红玫瑰送给老婆。

在伊朗,一朵长茎玫瑰价格为台币六十多块钱,法院的命令让这位小气先生大失血,因为这至少要花掉他约合八百多万元台币的伊朗货币才能结案。而且法院为确保命令确实执行,已先暂时扣押这位小气先生的一栋公寓,直到他买完花送给太太之后,才肯将公寓还给他。

这样算起来,这位伊朗先生也是“通胀”效应的受害者,过去用一百万就能打动太太的心,现在太太没变,打动太太的价格居然狂涨八倍,真是让他欲哭无泪。

你必知的高物价时代“U型致富策略”

只要人们的欲望无穷,经济成长就不是问题。

——查尔斯·韩第

(Charles Handy; 英国管理大师)

有读者写信来问我,到底要达到什么样的地步,才算得上是富人?除了观念上的不同外,是不是还有什么财富上、资产上的条件?

我想,当经济时代来临后,富人的定义就不应该只是依财富多寡来界定,而必须加上拥有财富的时间,以及收入来源的稳定性才能客观衡量。换句话说,那些靠投机豪赌翻身或靠乐透暴富的人,都不算是富人,因为他们都只是短暂性持有大量的金钱而已。

为什么我要强调“收入来源稳定性”的重要?

当你放眼望向全球经济发展的现况,将会发现一件残酷的事实:不管是哪个国家的贫富差距都愈来愈大,物价指数也愈来愈高,而失业人口则愈来愈多。而我说的“收入来

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

173 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

源的稳定性”，除了代表稳定的收入外，这个收入还必须是
不受外在环境变动而异动的，才可能持续和不断高升的物
价对抗。

★“U 型致富策略”守则★

虽然现代社会，致富的机会人人都有、到处都是，但是
上班族或没有什么资产的人，想成为富人，还是要遵循一项
“U 型致富策略”的守则(图 29-1)。

所谓的“U 型致富策略”守则，就是你必须先牺牲一些
生活上的享受和摒弃一些不良习性，将这部分的花费降到
U 型的谷底，当你在这里省下来的钱愈多，谷底的压力愈
大，就可以让这笔资金顺着 U 字的双边向上喷发。

虽然在这个过程中，生活舒适度会有一段时间的下降，
但却是现阶段穷人想要小钱致富必须要做的牺牲。因为唯



图 29-1：“U 型致富策略”简视图

有靠这个喷发出来
的力量，才能
帮助你与世界经
济体做更多元的
连结，投资整个
大市场，让你未
来的收入能以复

利及倍增走势呈现,使获利远远超越高物价的成长或货币的贬值,让你快速成为富人。

当你有办法和世界接轨后,你才能期待即使每天在家看 DVD,或搬到乡下去养老享受大自然,世界经济体仍然二十四小时不停地帮你赚钱。

★ 记住,时间才是最高贵的物品 ★

在执行“U 型致富策略”时,大家必须对时间有更精确的认知和掌握度,才能在预期的时间内达成小钱致富的理想:

1. 牺牲必须有代价

请注意,人是习惯的动物,尤其穷人更容易被习惯所掌控。很多人在实行“U 型致富策略”时,虽然生活舒适度下降,但日子过着、过着,他们居然也就习惯了,对于省下来的资金,就不愿花费力气找个适合的地方把它摆进去。这样一来,你所做的牺牲就只是牺牲,一点收获也没有。

2. 预先规划吃苦时程

你可以决定现在就实行“U 型致富”策略,或者未来十年再来实行,不过我可以明确地告诉你,现在愿意吃苦,未来一定能享乐;但是你选择现在享乐的话,资金根本不够你过理想的生活,更惨的是,未来一定要吃苦才行。至于想要

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

175 让钱流进你的口袋

GET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

怎么选择,就全看你了。

3. 多元化的生活管理

不要认为一段时间只能做一件事,我们都了解,每一件事的中间还是有很多零碎时间,你必须找出它、管理它,因为这是你唯一能赢过别人的地方。

4. 以复利增长为投资要件

有些人认为投资只要有钱赚就可以,但是你有没有算过自己赚的钱,够不够平抑愈来愈高的物价?而且一样是投资,为什么你不愿意多花一点时间,去寻找能够让获利多多益善的公司?想要小钱致富就不能苟且,必须期许自己的投资能以最高效能来回收。

5. 与世界网络做链接

这是想节省时间最聪明的作法,唯有得到世界各地的客观信息,你才能做出精准的投资判断,而不是人云亦云,把难得的U型喷发机会浪费掉。

希望大家了解,当你决定做一件事时,一定不要忘记时间是全世界最珍贵的物资,任何系统只要缺少时间的作用,就完全看不出效果,相对地,系统执行的时间愈长,效果也更可观。当你在运用“U型致富策略”时更是如此,请严谨地遵守你自己定下的时间点,才能在最快的时间内,看到自己期望的成果。

时间 + 对的习性 = 一辈子的获利

习惯若不是最好的仆人，就是最坏的主人。

——莎士比亚

(William Shakespeare; 文学剧作家)

有个牧场主人每天都会叫他的小孩到牧场上，做一些苦工劳役。牧场主人的朋友看了有点不忍心，就找了一个机会对他说：“你不需要让孩子这么辛苦吧！就算他不来工作，农作物一样会长得很好的。”

牧场主人听了，淡淡地回答他：“我不是在培养农作物，我是在培养我的孩子。”

还有另外一个故事说，有一个很有钱的富翁离了婚，独自带着自己的小孩过生活。后来富翁又娶了一个老婆，他们生了一个小男孩。

奇怪的是，这个后母对前妻生的孩子非常宠爱，但她对她所生的孩子却非常严格。每当这对兄弟犯错，她总是严惩老二而不责骂老大。因此老二对于母亲的偏心很难谅解，富翁

致富格言：你越能把他人和你的利益挂钩，就越能创造你的运势。

177 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

觉得太太很疼前妻所生的小孩,内心十分欣慰。

随着时光流逝,这个富翁老了,而这对兄弟也长大了。

老大因为深得后母的宠爱,开始在外面胡作非为。老大要什么东西,后母就买什么东西给他。老大打架、逃学,后母也从不规劝、责骂他。老大经常喝酒闹事,她除了赔钱了事,从来也不加以苛责处罚。

有一天,老大终于犯了一个滔天大罪——因为酒后放纵,失手杀死一个人,被法官判了无期徒刑。最后,富翁的庞大家产与事业,就全部由老二继承了……

这两个故事都在告诉我们,从小养成的习惯其实是品德的表征,更是未来人生重要的基石。

★ 时间 + 习性的威力 ★

巴菲特说过,财富只能突显人的本性,并不能改变一个人的内在品德,如果某人先前是个混蛋,那么即使他发了横财,也只是个有钱的混蛋而已。

我相信如果照这个逻辑再往下推论,这些混蛋的钱,早晚会的替他们带来灾难,直到他们又变回穷光蛋的原形为止。

反观长期拥有财富的富人,他们的财富其实也只是他们内在本性的展现而已。因为当一个人拥有正确的人生观时,就不会对钞票和财富有过度的妄觉和期待,当然也会比

一般人更知道如何投资、管理财富和资产。

也许你不清楚“时间+习性”的力量有多惊人、多不可思议,但是如果你现在开始每天对着墙吹一口气,我相信连吹二十年后,墙也会因为这个轻但持续的力道而受损;同理,如果你每天都能把钱放在对的地方投资,即使一个月只投资一百元,只要你不求短线高报酬,以长期稳健的合理收入为诉求的话,不贪心、不抢短线也不改变习性,每年只要有百分之十的报酬率,运用时间的力量,二十年后你至少能成为千万富翁,更别说三十年后能有上亿报酬了。

也就是说,如果你从小就养成正确的投资习惯,获利将如滚雪球一样惊人,甚至可以让财富一辈子以复利模式不停地倍增成长;如果你是变成了上班族后,才知道习惯和时间的加乘效应,并开始改变看待金钱的眼光和使用金钱的习惯,开始做对的投资,那么,下半辈子也还来得及当富翁;如果你到了中年才从无知的梦中觉醒,发现习性的威力如此强大,也来得及立刻让钱转换跑道,投资在对的地方,那么至少晚年养老就不成问题了。

★穷人才会对别人的报酬更感兴趣★

我曾经听一个心理学家朋友说,那些总是喜欢问别人收入有多少的人,一定是从小就在没有良好金钱概念的家

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

179 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

庭中长大的。

我一直对这句话感到很纳闷,会关心别人收入的人,不代表他对金钱很关心吗?为什么反而突显他对金钱没概念?

细问之下他才对我说,对金钱关心是好事,但是只有穷人们,才会对别人的报酬比对自己的收入更感兴趣。

他的解释是,在金钱观念良好的家庭中长大的小孩,专注点通常只有两个,第一是如何运用自己手上的资金,第二是如何得到更多资金。这是积极的投资理财态度,他们不认为关心别人的收入会对自己的收入有帮助。

可是在金钱观念不好的家庭长大的小孩,只有一个关注点,就是:“我赚的钱到底是少还是多?”他们对财富的观念属于消极式的“比较级”,当别人赚得比自己少,他就乐得安于现况;别人赚得比自己多也没关系,反正现在吃得饱、饿不死,赚那么多钱也没用。

这两种心态出现在投资市场上,也产生一种很有趣的现象。

穷人的经济观点是“少用等于多赚”,例如开一家面店,年投资报酬率是百分之一百的话,一开始他投入二十万,一年就净赚二十万,对于穷人来说,这回馈很不错了。所以这时候即使穷人有钱了,也没想到要把钱拿出来做其他投资,

因为用不到嘛！

同样想开面店，富人们会想，一家面店一年只能赚二十万，如果想赚到一亿，岂不是要开五百年，或是同时开五百家面店？这样一想，还是把钱拿去做其他投资报酬率更高的生意才对得起自己。

就这样，因为从小养成对钱的消极和积极的观念，使得社会的两个阶层，分化得愈来愈明显。

所幸，好消息是，你永远可以选择要不要从现在这一刻，改变你对金钱的习性。一旦你肯渐渐做转变，富人的世界离你就不会太遥远。

★致富黑盒子——错误的关怀★

有一家电信公司在招考人员，笔试结束后，这家公司发给两位甄选通过的人一袋绿豆种子，规定他们绝对不能换种子，并且要求他们在指定时间，带着发芽的绿豆回来，谁的绿豆种得最好，谁就能获得这份竞争激烈、待遇优渥的工作。

可是很奇怪，这两个人回家后，绿豆怎么种就是发不出芽来，其中一名应征者的母亲看到了，就拿了一把新的绿豆给他，要他重新种一次，没想到这次很快就发出芽来了。

当指定时间来临，这名应征者带着一大盆生意盎然、欣

致富格言：你越能把他人和你的利益挂钩，就越能创造你的运势。

181 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

欣向荣的绿豆芽去公司，但另一个人却缺席了。

总经理亲自打电话问这个人为什么不来？电话那头，求职者以混合着抱歉、懊恼与不解的语气说他感到很抱歉：“因为我的种子还没发芽，虽然我费尽心血全力照顾它，可是种子就是毫无动静。”他顿了一下：“我想，我大概失去这个工作机会了。”

但总经理却告诉这位发不出绿豆芽的求职者说：“不是的，你才是被我们录用的人。”

原来，那些种子都是被处理过的，不可能发芽。而种不出绿豆芽，证明了男子是一个不做假的人，公司高层认为，这样的人必然拥有高贵的道德操守。

而另一位志在必得的应征者，所捧出的绿豆芽虽然美丽茂盛，充满母亲的关怀，但这份关怀却使他丧失了诚信原则。



富人眼中的风险,和你不一样

泡沫经济才是投资最具吸引力之处,只要能看准
时机,最大的危机也会变成最大的机会。

——黄森捷

(软库金融亚洲证券主席)

英国《金融时报》的专栏作家之一提姆·哈福特(Tim Harford)说:“投身一个变得热门的行业,就表明你是个穷人,因为你看不到更好的选择。”

不管你相不相信,在现在这个投资理财信息几近泛滥的时代,还是有很多人迷信高风险等于高获利。

就以前阵子没头没脑跌跌不休的股市为例好了,很多投资人仿佛在亲身上演《国王的新衣》似的,在一片看空声中,还是看好前景拚命抢进,大谈没风险就没赚头的道理,把一片空无看成锦衣华服。就连有专家告诫当时已经面临近几年来最大利空,他们也不却步。

结果大家又因为套牢套太久,大盘偶现红字,卖压马上

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

183 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

出现,结果价格反而被这些“有信心”的投资人愈压愈低,几乎到彼此坑杀、万劫不复的地步。

其实,现在这个时代,真的只有笨蛋才会把风险当成获利的代名词。

在这个世界上,风险已经无处不在,对于个人的财务处理方面来说更是如此。就算你把钱都存在银行里,甚至挖个洞把钱埋在地下,还是要面临银行运作不良、通货膨胀、货币贬值甚至院子大淹水的风险。

唯一的差别是,富人懂得小心处理自己的财产,躲开各种隐蔽的风险和陷阱,谨慎选择种类繁多、巧立名目的各类投资工具,正确衡量自己承受风险的能力,来维护自己的财产权力。穷人却只懂得同心协力,一起向风险里头闯过去。

这两种对风险截然不同的态度,主要来自于:

富人了解眼中的风险代表眼睛看不到的黑暗角落。也因为他们承认看不清,所以根本不敢把手伸进去,顶多丢一块石头探探底而已。

可是穷人却把风险当成电影院,在黑色空间中自欺欺人演着自己爱看的剧目,等灯一开,才发现事实和想的完全不一样。

换言之,穷人的风险来自无知;而富人的风险,则来自可自行控制的试水温度计,他们不会把自己的手放到水龙头

头下看水是冷还是热,当然能躲过烫伤危机。

穷人想运用风险来致富的心态,简直是豪赌,随时有可能让他们倾家荡产;而富人所提倡的风险致富,是有计划的探险,有进途也有退路,为自己设好止损点,即使被风险打败也不至于倾家荡产。

在富人眼中,高风险的地方不代表高获利,但是当高风险出现时,他们却总能因此而致富,原因不在于他们敢勇闯龙潭,而是他们懂得绕道而行,或是踩着穷人前仆后继的尸体往更好的地方走。

★三个避免风险的方法★

为了不成为投资市场上的牺牲者,避开风险绝对是必要的,以下是我个人建议,也是能帮助大家避开风险的三个小方法:

1. 选择你有兴趣的投资工具

不管是股市、房地产、基金、各种原物料……你必须确认这个领域是你有兴趣的。因为这关系到你愿意为它投入多少时间来摄取信息。

我相信大家现在都知道想找到投资点,一定要知己知彼才能百战百胜。很多人听到这句话时,都把焦点放在要了解市场和投资对象,但实际上,你最先做的还是要先清楚了

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

185 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

解自己的兴趣，知己然后知彼，才可能从中得胜。

2. 过度投资有害健康

这里说的健康，当然同时包含心理和生理上的健康。我曾经向大家提过一个数据，“股市只要下跌一千点，到精神科挂号的人就会多三成”。通常会承受这么大压力的人，都是因为做了自己精神上无法负荷的投资。如果运用合理的推论，能让一个人产生精神上压力的投资，这笔钱必然在他的生活中占有一定程度的比重，那么只要有任何风险出现，他们就不会客观面对，也更容易成为被坑杀的对象。

3. 停利、停损计划不能省

要大家在赚钱的时候下车，真的不是一件容易的事，更别说在亏损的时候认赔出场了，但是你如果真的想获利，就必须清楚你的投资标的合理的停利、止损点到底在哪里。如果你根本看不出来，那么这项投资最好不要做。

七十年代时，美国的期货交易非常热闹，芝加哥期货交易所一度成为全球物价的领先指标，也创造了许多投资界的神话故事和传奇人物。不过后来有人研究发现，有两种人比较能够获得最后的胜利，一种是曾经长期在军队中服役，后来转入投资期货的人士，另外一种则是对哲学有深刻研究的那些人。

原来，军人必须按照严格指示执行命令，所以在投资市

场上,他们更能够严格按照事先订定的计划行事,而不会头脑发热或者犹豫不决。

而对哲学研究透彻的那些人,则因为对财富的本质比一般人更了解,才有能力来克服自我的人性弱点。

希望大家都能记得,在投资市场上,每个人都可能出错。即使是聪明绝顶的比尔·盖兹,十年前对个人计算机的发展所做的预测,也有一半的错误率。穷人最大的问题就在于总是过度自信,尤其在一切顺利发展的时候,更认为自己有足够的智慧能避开错误,但是最后往往适得其反。因此,永远不要在高风险的投资上孤注一掷,必须为自己留点余地,让自己有回头的空间,才有可能在充满风险的市场中获得胜利。

★致富黑盒子——你过的是哪一种人生?★

有一位老师问学生:“有一种东西,跑得比光速还快,瞬间能穿越银河系,到达遥远的地方,这是什么东西?”

学生争着回答:“我知道,我知道,是思想!”

老师满意地点点头:“那么,有另外一种东西,跑得比乌龟慢,当春花怒放时,它还停留在冬天;当头发雪白时,它仍然是个小孩子的模样,那又是什么?”

学生一脸困惑,猜不出来。

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

187 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

“还有,不前进也不后退,没出生也没死亡,始终漂浮在一个定点,谁能告诉我,这又是什么?”

学生只能面面相觑。

“其实,这三个题目的答案都是思想。”老师开始解释,“它们是思想的三种表现,换个角度来看,也可比喻成三种人生,”老师看着聚精会神的学生,“第一种是积极奋斗的人生。当一个人不断力争上游,对明天永远充满希望和信心,这种人的心灵就能不受时空限制,超越光速,驾驭万物之上。”

“第二种是懒惰不愿思考的人生。他永远落在别人的屁股后面,捡拾别人丢弃的东西,得不到真正的自由人生。”

“第三种则是醉生梦死的人生。当一个人放弃努力、苟且偷安时,他的命运是冰冻的,没有任何机会来敲门,不快乐也没有痛苦,只懂得随波逐流,最后什么都没有。”

想要避免风险,一定要让思想活跃起来,如果你当了第二种或第三种人,永远都别想在投资市场上获利。

穷人总是妄想改变全世界

散户就像在健身房玩跑步机，无论跑得再怎样快，实际上却毫无进展。

——东尼

(Tony Measor; 投资专家)

有一只蜥蜴在路上走累了，刚好有一只乌龟经过，它便请求乌龟能不能让它爬到背上搭便车？好心的乌龟二话不说就答应了。

可是走啊走，走啊走，蜥蜴终于不耐烦了：“喂！你能不能走快一点啊？天都快暗了，我会赶不及回家吃晚餐的。”

于是乌龟慢慢、慢慢地加快脚步，问题是，对蜥蜴来说，这个速度还是慢得不得了。

它忍不住又催了乌龟一次，这次乌龟生气了，它把蜥蜴从背上甩下来：“你给我搞清楚，是你自己到我背上的，可不是我求你的，你又不是不知道我就是走得慢，不然你不会自己走喔！”

致富格言：你越能把他人和你的利益挂钩，就越能创造你的运势。

189 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

你知道吗?很多穷人在投资时,根本搞不清楚自己到底处在什么状况中,明明是自己选择了一个乌龟企业,还怪乌龟跑得慢,追根究底,其实都是他们自己找错对象而已。

可是,当富人和穷人发现自己找错对象时,不管这个对象是婚姻、事业、投资上,甚至是全球气候、经济变迁,他们的反应真的相差很多。因为穷人总是想尽办法要去改变自己投资标的一切;而富人只是看清万物的节奏和运行轨迹,不会去干涉或改变它,而是去顺应一切,在自然的运作中获利。

我记得之前有一些公司恶性倒闭时,很多投资人会气得跑到公司门口去洒黑狗血、丢臭鸡蛋,甚至抬棺叫骂,好像这样做就可以改变公司倒闭的决策,把投资进去的钱挖回来一样,这当然是不可能的事。但是画面一转,那些真正有眼光的投资者,要么是一开始就发现危机不涉入,要么是提早一步抽身,而当大家抗议的时候,他们早就把资金拿去投资下一桶金了。

所以,在你妄想要改变外界之前,还是要回归一个基本面:你是不是真的了解你所选择的投资标的?

★ 顺应时势才有钱流 ★

我通常都会告诉大家,当一家公司状况不好时,你原本

就不应该信任它,应该另选标的,而不是妄想有奇迹出现。因为这些公司的问题一般都出现在结构上,也许是产业研发成本很高,也许是组织联系有隔阂,也许是研发部门对市场变动不够敏锐,这样的话,再厉害的人来救也有限。你根本无法改变它的现况,只能预测在这类型的产业上投资,获利必定有限,有机会应该去找寻其它更好的对象才是。

例如,当柯达(Kodak)在一九九〇年推出第一台商用数字相机后,摄影市场的走向就改变了,以往的模拟摄影开始淡出市场,到了二〇〇四年,模拟相机的市场已经萎缩到百分之十七,等于宣布那些还没发展数字相机的厂商玩完了。例如在日本纵横百余年的传统品牌柯尼卡-美乐达(Konica Minolta),就在二〇〇六年退出市场。

像这种因为公司或企业本身应变不及而产生的后果,根本不是小股东们可以掌控的,我们唯一能做的,就只是多做研究,多了解公司的结构,而不是用各种非理性的方法试图扭转逆境,这样只是白白浪费自己的时间而已。

相对地,那些体制健全的企业,不论谁当董事长,基本面都差不多,不需要你花费脑筋去改变它,它就会让你获利。例如研发成本较低的日常用品或传统产业,几十年下来消费者需求不变,获利自然稳固,这也是许多投资高手固定投资的类型。

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

191 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

这些聪明的投资人都了解，在金钱市场上千万不要感情用事或自欺欺人，因为万物都有自己的轨迹，想改变他人，例如自己的另一半或家人都是妄想了，更何况是改变整个投资环境和市场？与其这样浪费力气和资源，还不如把对的钱放在对的地方，让它发挥最高的投资效能，自动赚钱获利，这才是富人的投资观。

★ 想改变，要找阻力最小的途径 ★

一个阳光明媚的清晨，有位小女孩打开一扇窗子向外张望，她看到窗外有个人正在埋葬小狗，女孩看那个人哭得那么伤心，忍不住也哭了起来。

祖父看到了，就把小女孩带到另一个窗台，打开窗，窗外是一片盛开的玫瑰花园，花瓣上的露珠在晨曦中闪耀着光芒，就像是颗颗珍珠一样。

小女孩望着缤纷的玫瑰园，很快就忘了原有的悲伤，开心得泛起灿烂的笑容。

祖父拍拍孙女的肩膀说：“孩子，很多时候，你遭遇挫折、承受悲伤，都只是因为开错了窗子而已。”

当我们发现自己在投资时开错窗子，别奢望叫埋葬小狗的那个人笑给你看，最快的方法就是赶快去开另一扇窗，找到能让你欢笑的新目标。

★致富黑盒子——苦瓜不会变甜★

有一群弟子要出去朝圣,这时师父拿出一条苦瓜,对弟子们说:“随身带着这个苦瓜,记得把它浸泡在每一条你们经过的圣河,并且把它带进你们所朝拜的圣殿,放在圣桌上供养,然后朝拜它。最后,记得把它带回来。”

弟子们朝圣走过许多圣河、圣殿,他们都依照师父的指示和教导去做。回来以后,他们把苦瓜交给师父,师父叫他们把苦瓜煮熟,当做晚餐。

晚餐的时候,师父吃了一口,然后语重心长地说:“奇怪啊!泡过这么多圣水,进过这么多圣殿,这条苦瓜竟然没有变甜。”

弟子们听到这段话后,有好几个竟然立刻开悟了。

苦瓜原本就是苦的,不管你做多少事情想要改变它,也不能更改它的本质。

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

193 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

台北不是台北，是全球连锁店的一家门市

当经济开始全球连结的那一刻，任何中央集权的
政策都会一败涂地。

——彼得·杜拉克

(Peter F. Drucker; 现代管理学之父)

在这本书的最后，我想要告诉大家的是，没有一种社会现象和潮流趋势是独立存在的。而时代最大的特征，就是全球经济体的连结深度化、快速化，因为地球变平了，各地区的财富分布比以前更快呈现 V 型分布，社会的两个极端也因此愈来愈明显。

现在真的不再是以前那个把钱放在银行里最可靠的时代，想在这个时代生存获利，一定要改变对钱和投资的思维才可以。

以全球的面向来说，因为全球进出口系统已经互相链接，想要致富，或是对投资、经济面做观察时，不能再如同以往，把台北当成单一城市来看。

我们可以这么说,如果全球整体经济系统是一家连锁店,台北就是其中的一家门市,货物供应、货币价值波动、资金流动、讯息来源,甚至包括生活型态或习性的变迁,都会牵动其他门市的现况。

那些懂得从宏观角度来连结整体门市经济走势的人,才能赚全球的钱,成为社会中的富人。

别以为这很困难,因为全球的商机,在台北门市就可以嗅到味道。

★ 随时联机最新战况 ★

请大家务必留意一件事情,停止摄取信息在以往或许不代表什么,但是你现在如果停止接收信息,即使只有一天,也是一件很可怕的事,你必须要有“心怀天下”才能准确掌握致富契机。

我在日本的别墅写这一篇文章的时候,太太正在旁边玩任天堂 Wii 的玛莉欧赛车游戏,当我不能陪她玩的时候,她也并不是和计算机里的人物比赛,而是透过网络的神奇功能,和全世界的高手一起玩游戏,而且这些高手的积分,根本不是我们可以想象的。

当你随时联机世界最新战况的时候,才会发现自己所处的市场居然这么小,对全球的经济影响力居然不到百

致富格言:你越能把他人和你的利益挂钩,就越能创造你的运势。

195 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

分之一。也就是说,如果你没有全球化的思维,再怎么用心和努力,也只能在这百分之一的钱中流转,任随外头那百分之九十九的机会与你错身而过。

第二个一定要和世界随时联机的理由是,既然我们只是世界经济体的其中一家小公司,就要随时留意总公司或其他密切往来公司有什么最新消息,自己才能随时做调整。

不知道你有没有发现,家里附近的便利商店都有配备计算机链接系统,这个系统会提醒业者,今天气候如何、会不会下雨、礼拜几大家比较喜欢买什么、附近其他家门市进了什么货……唯有靠这些信息,才能在台湾便利商店如此密集的情况下,凭“客制化”的配货方式,杀出一条血路来。

就连在同一个地区的便利商店都要这么大费周章才能获利,如果我们无法和世界经济体这间总公司接轨,根本没办法察觉细微的市场变化,甚至连大变化都没办法掌握,这样一来,怎么可能做对投资,赚到全世界的热钱?

著名的富兰克林坦伯顿基金集团(Templeton, Dobbrow and Vance Inc.)创办人约翰·坦伯顿爵士(Sir John Templeton)说:“在六十年前坦伯顿集团成立时,仅有非常少数的投资人,能够看见自己国家以外的投资机会……现在,可以放眼全世界的你,一定能深刻体会到,全球化的投资机会远胜于任何单一国家。”

如果你已经身在这个时代，却依然看不到自己国家以外的机会，那么身为穷人也是不可避免的事了。

而且，我会用便利商店来打比方，是因为便利商店二十四小时全年无休，和金钱市场一模一样。

很多投资人都误以为周末股市不开盘，就可以放松一天，不用紧盯着世界各地的新闻消息看，可是你有听过大家因为周末一到就不花钱，因为周末来临就不做生意的吗？

相反的，假日期间的经济活动，反而比平常更热络，而一旦经济活动持续运作中，经济体系就持续在改变，而且变化莫测，只要有一天后知后觉，损失也许就不可计量。

★ 别再迷信现金有助于个人经济 ★

最后再提醒大家一个要点，在我们所处的这家门市里，现金不再是唯一价值，信用卡也能通行无阻，这表示现金不再是个人经济的唯一表征，你大可以在日常花费中使用代币，然后将现金拿去做其他具有更高效益的投资。

不知道大家有没有印象，几年前，便利商店和一些夜间不打烊的店家，设立了一个新规定，就是超过半夜十二点，店里的现金将不超过两千元（或更少）。

这是因为那几年抢劫事件频传，为了减少损失和风险，这些店家明文立出这项规定，要小偷们知难而退，反正抢也抢不

致富格言：你越能把他人和你的利益挂钩，就越能创造你的运势。

197 让钱流进你的口袋

LET THE MONEY FLOW INTO YOUR POCKET

到什么值钱的东西,被抓到还要吃牢饭,完全不划算。

同样的,当你把现金留在身上时,这笔钱不但无法对抗通货膨胀的危机,还有可能因为各种风险而消失,甚至你自己也会莫名其妙将它花费掉,这样一来,对个人经济是完全没有帮助的,只是提高被风险抢劫的机会而已。

我曾经听过一些穷人的谬论,他们说用代币(如信用卡)花费,一定会不知节制,花费超过自己能负担的金额,否则卡奴问题就不会发生……总之在说了各种理由后,这些人的结论是,用代币只会让自己花更多钱,不划算。

让我来告诉大家吧!用钱的方法并不是换了工具以后,就有天壤之别的结果。如果一个人在使用信用卡时会将卡刷爆,代表他的投资理财观念本身就有问题,而不该怪罪外在的工具。

现在你了解了吗?如果你想要靠小钱致富,除了要广泛接收世界信息,更要防范“风险”这个小偷。如果不能防范,至少也要靠别的投资收入将它摊平,才有可能让收入大于支出和应对通货膨胀的问题,稳健地朝富人之路迈进。

只要拥有这些秘密，你就能够富一辈子。

脑袋会决定你的口袋，只要换一种有钱人的思维，钱，是会自己流进你的口袋的。

你千万不能错过这本

金融界传奇人物瑞奇曼的畅销书。

因为，这本书绝对可以改变你“富贵由命”的错误观念，让你彻底领悟，
原来，做富翁其实并不难。

财富的真正内涵，不是只指金钱或财产，
而是指一个人的企图心和心态。

拥有正确的理财观，才能终结你的贫穷状况，
自然而然地拥有惊人财富。

ISBN 978-7-5090-0608-5



9 787509 006085 >

定价：26.00元